

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ВСЕУКРАЇНСЬКА АСОЦІАЦІЯ МОЛОДИХ НАУКОВЦІВ**

НАУКОВИЙ ВІСНИК

№ 13 (91)

Одеса — 2009

Науковий вісник • Одеський державний економічний університет. Всеукраїнська асоціація молодих науковців. — Науки: економіка, політологія, історія. — 2009. — № 13 (91). — 248 с. — Мови укр., рос.

Редакційна колегія

Соколов В. М. (головний редактор), д-р істор. наук, проф.; Рябіка В. Л. (зам. головн. ред.), канд. політ. наук; Делієва Я. Г. (відпов. секретар).

I. Економічні науки: Зверьяков М. І., д-р економ. наук, проф.; Левицький М. А., д-р економ. наук, проф.; Матвеев С. О., д-р економ. наук, проф.; Осипов В. І., д-р економ. наук, проф.; Уперенко М. О., д-р економ. наук, проф.; Харічков С. К., д-р економ. наук, проф.

II. Політичні науки: Балабаєва З. В., д-р філософ. наук, проф.; Василенко С. Д., д-р політ. наук, проф.; Кармазіна М. С., д-р політ. наук, проф.; Коваль І. М., д-р політ. наук, проф.; Пахарев А. М., д-р політ. наук, проф.; Пойченко А. М., д-р політ. наук, проф.

III. Історичні науки: Демін О. Б., д-р істор. наук, проф.; Парієнко Г. К., д-р істор. наук, проф.; Соколов В. М., д-р істор. наук, проф.; Солдатенко В. Ф., д-р істор. наук, проф., член-кор. НАН України; Стьошін А. О., д-р істор. наук, проф.; Хмарський В. М., д-р істор. наук, проф.

Редакційна колегія затверджена Вченою радою Одеського державного економічного університету 22 квітня 2008 року, прот. № 6.

Редакційна колегія затверджена Експертною Радою (Всеукраїнська асоціація молодих науковців) 4 квітня 2008 р., протокол № 2.

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації — серія ОД, № 881 від 12 вересня 2003 року.

Збірник “Науковий вісник” зареєстрований президією ВАК України від 30 червня 2004 р. № 3-05/7 як наукове видання з економічних, історичних наук; зареєстрований президією ВАК України від 8 червня 2005 р. № 2-05/5 як наукове видання з політичних наук.

Затверджено Вченою радою Одеського державного економічного університету 31 березня 2009 р., прот. № 6.

Адреса редакційної колегії: Україна, 65082, м. Одеса,
вул. Преображенська, 8,
ОДЕУ
тел. в Одесі: (8-0482) 35-68-92

© Одеський державний економічний університет

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ МОДЕЛІ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ

Процес розподілу капіталу — як між окремими фірмами, так і усередині них — є центральним елементом будь-якої ринкової економічної системи. Головною перешкодою, що неминуче встає на шляху перетворення заощаджень в інвестиції, виявляється відсутність довір'я у потенційного інвестора. Отже, основним питанням, від рішення якого залежать перспективи розвитку будь-якої економіки, є питання: кому власники заощаджень могли б довірити їх для вигідного розміщення?

Для того, щоб бути упевненим в тому, що заощадження не будуть витрачені даремно або взагалі викрадені, необхідно:

- по-перше, мати в розпорядженні ефективні важелі дії на тих, в чії руки передаються заощадження;
- по-друге, володіти надійною інформацією, яка безперервно оновлюється, про те, як вони використовуються.

У найзагальнішому значенні систему корпоративного управління (corporate governance) можна б було визначити як набір інституційних механізмів (засоби контролю плюс канали інформації), сприяючих перерозподілу заощаджень від їх власників до тих, хто знає, як краще ними розпорядитися.

Наскільки ефективно здійснюється перерозподіл капіталу між фірмами і усередині них, багато в чому залежить від того, яку структуру власності ці фірми мають — дисперсну або висококонцентровану. Тут необхідно зробити одне термінологічне уточнення. Зрозуміло, що чим більше частка акцій, що належить найбільшому власнику або групі з декількох найбільших власників компанії, тим вище концентрація власності.

Міжнародна практика дає можливість зробити висновок про те, що індустріальні ринкові економіки самі не однорідні і демонструють різні моделі корпоративного управління. Вибір широкій: англо-американська модель капіталізму, капіталізм німецького зразка, японська або шведська моделі та ін. Головні відмінності між ними полягають:

- у структурі власності;

- у ступені відвертості;
- і, як наслідок, в тому як, через які фінансові інструменти і фінансові інститути одержує господарство грошові кошти.

Дія структури власності на національні моделі корпоративного управління виявляється в наступному. Чим більш дисперсною є власність, тим ближче ми до англо-американського капіталізму, до ризикового фінансування економічного зростання через акції, до меншої ролі боргових зобов'язань, до крайньої диверсифікації фінансових інструментів і інститутів, до витіснення банків як власників і операторів в країні. І, навпаки, чим більш концентрованою є власність, що складається з крупних фрагментів і контрольних пакетів акцій, тим більшу роль, як власників підприємств, грають банки. Отже, тим більше “борговий характер” носить економіка і тим менш значущі ринок акцій і небанківські фінансові посередники.

Аналіз впливу структури власності на моделі корпоративного управління провідних капіталістичних країн міститься у таблиці 1.

Очевидно, що англо-американська модель фінансування господарства, заснована на роздроблених акціонерних капіталах (shareholder capitalism), масовості роздрібних інвесторів в акції і переважанні ринків акцій над борговими зобов'язаннями в структурі фінансування, багато в чому протилежна борговим економікам Японії, Франції і Німеччини, заснованими на так званому

Таблиця 1

Структура власності провідних капіталістичних країн

	США	Великобританія	Японія	Франція	Німеччина
<i>Структура акціонерів</i>					
<i>(частки акціонерних капіталів, що знаходяться у власності) %, кінець 1995 р.</i>					
Держава	0,0	0,2	0,5	3,4	4,3
Населення	36,4	29,6	22,2	19,4	14,6
Інституційні інвестори, пов'язані з населенням (у тому числі інвестиційні фундації; пенсійні фундації; і страхові компанії)	44,3	50,1	22,5	3,9	20,0
Корпоративні інвестори, у тому числі банки	19,3	20,1	54,8	73,3	61,1

Джерело: White William R. Coming Transformation Continental European Banking? — Basle: Bank for International Developments. — Working Papers № 54. — 1998, June. — P. 28.

(stakeholder capitalism) капіталізмі утримувачів крупних пакетів акцій і ринках боргових зобов'язань.

Початок системної розробки даного напрямку економічних досліджень поклала класична робота [1]. У ній була сформульована знаменита теза про відділення власності від контролю, з якого виходило, що деконцентрація власності здатна породжувати безліч важковирішуваних проблем і різко негативно позначатися на економічній ефективності. В умовах розпиленої акціонерної власності діяльність найманих менеджерів стає фактично безконтрольною і вони дістають можливість переслідувати свої особисті інтереси в збиток інтересам акціонерів. Автори представили сучасну корпорацію у вигляді крупної фірми з безліччю розрізнених дрібних акціонерів і жменькою всесильних, нікому не підзвітних менеджерів, що узурпували право на ухвалення рішень і що розпоряджаються чужим багатством за власним розсудом.

Дослідники зосередили свої зусилля на виявленні інституційних механізмів, які були б здатні, не дивлячись на відділення власності від контролю, дисциплінувати поведінку найманих менеджерів на користь власників. До числа таких механізмів відносили:

- можливість залучення менеджерів до судової відповідальності за несумлінне виконання своїх зобов'язань;
- контроль з боку Ради директорів;
- активна участь у виробленні і ухваленні найважливіших для компанії рішень крупних інвесторів (перш за все інституційних);
- моніторинг з боку банків, виступаючих по відношенню до корпорацій в ролі кредиторів;
- практика голосування за дорученням, яка дозволяє дрібним акціонерам об'єднувати свої зусилля і одержувати більшість голосів на загальних зборах;
- використання стимулюючих схем винагороди вищих керівників (включаючи опціони на викуп ними акцій при досягненні корпораціями високих економічних результатів);
- ринок поглинань, де акції компаній, якими керують несумлінні або недостатньо компетентні менеджерські команди, скуповуються мисливцями-рейдерами, а потім, після реструктуризації компанії, знов виносяться на ринок, та ін.

Приблизно тоді ж британськими дослідниками Дж. Франком і К. Майером була запропонована узагальнююча формула, яка в стислому вигляді виражала головні відмінні характеристики організації корпоративного сектора в США, Німеччині і Японії [2].

Узагальнюючими висновками цієї роботи є наступні. Англосакська модель корпоративного управління є моделлю з домінуванням ринку капіталу, контролем з боку аутсайдерів і орієнтацією на інтереси акціонерів (stockholders). Альтернативна модель, діюча в Німеччині і Японії, описувалася авторами як модель з домінуванням банків, контролем з боку інсайдерів і орієнтацією на інтереси стейкхолдерів (stakeholders) — більш широкого кола агентів, що включає крім власників компаній також і їх працівників, постачальників, споживачів, представників місцевих співтовариств і т. д.

Проте вже в другій половині 1990-х років уявлення, що склалися в попередній період, піддалися радикальному перегляду. І річ не лише в тому, що труднощі, з якими зіткнулися економіки Німеччини і Японії, продовжували наростати, і в них намітився безперечний зсув у бік англосакської моделі корпоративного управління. Набагато важливіше, що в поле зору дослідників потрапили великі масиви даних, що відносяться до різних країн. Внаслідок чого стало ясно, що, насправді, мир корпоративного управління виглядає далеко не так, як здавалося раніше [3]. Багато з того, що сприймалося як загальне правило, на ділі виявилось найрідкіснішим виключенням.

Новітні дослідження виділяють дві базові моделі крупної корпорації. По-перше, це корпорація з розпиляною власністю, або, в інших термінах, з широким володінням акціями — модель W (widely-held corporation model). По-друге, це корпорація з концентрованою власністю, або, в інших термінах, з домінуючими власниками блокхолдерами — модель B (blockholder model). В цьому випадку йдеться про корпорацію, контрольовану крупними власниками, які мають нагоду за власним розсудом формувати Раду директорів (при необхідності очолюючи його), а також призначати і міняти вищих менеджерів. Якщо говорити про розповсюдження моделей W і B, то для першої — це англосакські країни, для другої — решта практично всього світу.

Якщо говорити про найфундаментальнішу розбіжність між моделями W і B, то воно прямо витікає з неоднакового рівня

концентрації власності. Саме цим визначається, який тип конфліктів виявляється для них основним. В одному випадку, це конфлікт між акціонерами і найманими менеджерами, в іншому — між блокхолдерами і всією рештою акціонерів. В рамках моделі W мова йде про некомпетентність або опортуністичну поведінку професійних менеджерів, в рамках моделі B — про некомпетентність або опортуністичну поведінку найбільших акціонерів. В першій існує ризик експропріації багатства інвесторів з боку найманих менеджерів, в другій — ризик його експропріації з боку домінуючих власників.

Література

1. Berle A., Means G. Modern Corporation and Private Property. — N. Y.: Macmillan, 1932.
2. Franks J., Mayer C. Corporate Control: A Comparison Insider and Outsider Systems / London Business School, Institute Finance and Accounting // Working Paper, 1994.
3. La Porta R., Lopez-di-Silanes F., Shleifer A. Corporate Ownership Around World // Journal Finance. — № 54. — 1999.

Резюме

Стаття посвящена концентрации собственности, т. е. распределению акционерного капитала между различными владельцами внутри отдельных компаний. И тому, как концентрация собственности влияет на поведение различных групп экономических агентов и конечные результаты деятельности компаний.

Рецензент доктор економ. наук, доцент А. И. Ковалев

УДК 338.1:634.84

І. В. Білоус, Л. В. Джабурия

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ГАЛУЗІ ВІНОГРАДАРСТВА УКРАЇНИ ЯК СКЛАДОВА ЕФЕКТИВНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ ЇЇ У СВІТОВИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ ПРОСТІР

У 2008 році Україна стала повноправним членом Світової організації торгівлі, що повинно позитивно вплинути на розвиток національної економіки, лібералізацію зовнішньої торгівлі, створення клімату, що сприяє залученню іноземних інвестицій. Однак, для аграрного сектора економіки фахівці прогнозують

загрозу скорочення частки внутрішнього ринку для національних товаровиробників, у першу чергу через низьку конкурентоспроможність. Для виноградарства і виноробства України є неминучим загострення конкурентної боротьби між національними та іноземними товаровиробниками.

Стратегічний курс України на інтеграцію в ЄС базується на державній політиці, спрямованій на впровадження інноваційної моделі перебудови економіки, затвердження України, як високотехнологічної держави, тому для підвищення конкурентоспроможності виноградарської галузі України питанням впровадження у виробництво інноваційних технологій слід приділяти особливу увагу. До проблем розвитку виноградарської галузі України в умовах світової інтеграції в різні часи зверталися Матчина І. Г., Буркінський Б. В., Власов В. В., Шевченко І. В., Спектор Я. С. та інші вчені.

Мета проведення цього дослідження полягає у визначенні шляхів підвищення конкурентоспроможності галузі через впровадження інноваційних технологій та розвиток його інформаційно-консультаційного супровіду

Дослідженнями спеціалістів [2] визначені основні чинники, які впливають на якість виноробної продукції (табл. 1).

Таблиця 1

Чинники, які впливають на якість вина

Найменування чиннику	Значність чиннику, %
Виноград (сировина)	75
Дубова тара (дїжки, альтернативи дубу)	10
Технологія вина	6
Енолог	4
Технологічне обладнання	3
Лінія розливу	2
Усього	100

З таблиці видно, що найбільш значним чинником, який впливає на якість вина, є виноград (сировина), при вирощуванні якого перш за все і необхідно використовувати інновації, які б дозволяли отримати технологічно стиглий, мікробіологічно здоровий та економічно рентабельний врожай. Отриманню такого врожаю насамперед сприяє належне розташування виноградників (мікрозонування), належний підбір сортів, у тому числі використання сортів нової селекції, закладання виноградників садивним

матеріалом високих селекційних категорій (клонового походження). І, нарешті, велике значення має удосконалення технології закладання та вирощування виноградників.

Вітчизняними та зарубіжними вченими розроблена велика кількість технологічних способів, які вдосконалюють технологію закладання виноградних насаджень по лінії енергозбереження, збереження ґрунтової родючості. Прикладом тому може бути розроблена в Національному науковому центрі “Інститут виноградарства і виноробства ім. В. Є. Таїрова” технологія передсадивної підготовки ґрунту глибоким безплужним розпушуванням без обороту скиби, тільки за лінією садіння виноградних саджанців. Використання для підготовки ґрунту цієї технології дозволяє підвищити продуктивність праці у 4,7 разів, а енерговитрати знизити у 2,5 рази [4].

Вченими пропонується також інноваційні технології захисту виноградних насаджень від шкідників та хвороб, які дозволяють знизити пестицидне навантаження на куці шляхом зменшення кількості хімічних обробок виноградників, використання нових більш сучасних та безпечних засобів захисту.

У якості приклада можна зазначити розроблену також в ННЦ “ІВіВ ім. В. Є. Таїрова” екологічно безпечну технологію захисту від гронової листовійки, яка забезпечить надійний захист врожаю при зменшенні витрат інсектицидів на 66-84 % у порівнянні із існуючими технологіями. За умовою її впровадження термін від застосування інсектицидів до збору врожаю збільшується у 3-5 разів проти регламентованих термінів, що гарантує чистоту врожаю та придатність його для дитячого та дієтичного харчування.

В останні роки розвиток отримали засоби біологічного захисту виноградних насаджень для виробництва продукції найвищої та покращеної екологічної якості. Наказом № 334/46 від 27.05.2008 року Міністерства аграрної політики України та УААН затверджена галузева Програма “Комплексна біологізація захисту рослин 2008-2012”. Це свідчить про те, що біологічні заходи захисту рослин отримують свій подальший розвиток.

Інноваційні способи необхідно використовувати й при посередньому формуванні врожаю шляхом науково-обґрунтованої системи формування куців, обрізки виноградників, усуненні частки зеленої маси у зоні грон при їх досяганні та інше.

Необхідно використовувати нові системи здобрення та зрошення насаджень.

Як видно з таблиці 1, істотний вплив на якість кінцевого продукту мають також технології виготовлення вина, технологічне обладнання, враховуючи тару та лінії розливу. В цій галузі також існує багато інноваційних пропозицій до яких виробник повинен бути постійно відкритим, якщо його турбує якість та конкурентоспроможність продукції, яку він виробляє.

ННЦ “ІВіВ ім. В. Є. Таїрова” пропонує виробникам галузі виноградарства 34 інновацій [4] різного напрямку використання:

- система розміщення винограду в Україні: технологічний регламент;
- модуль екологічного винограднику;
- конвеєр столових сортів винограду;
- система санітарної селекції винограду;
- індукція множинних пагонів при розмноженні винограду *in vitro*: рекомендації;
- раціональний метод реконструкції плодоносних виноградників: технологічний регламент;
- раціональна система обрізування нових та перспективних сортів винограду: технологічний регламент;
- технологія безшпалерного вирощування винограду: технологічний регламент;
- методика визначення видового складу збудників хвороб винограду в лабораторних і пільгових умовах: рекомендації;
- рекомендації з екологічно безпечного захисту винограду від гронової листовійки та кліщів;
- методика розрахунку норм внесення органо-мінеральних добрив під плодоносні виноградники різного напрямку використання на основі балансово-розрахункового методу;
- рекомендації із застосуванням нових фізіологічно активних речовин для підвищення продуктивності виноградників;
- рекомендації із застосування способу стимуляції розвитку маточників підщепних і прищепних лоз;
- рекомендації із застосування технології “БТФ-Іодіс” у виноградарстві;
- рекомендації щодо способу вирощування щеплених та кореневласних саджанців;

- рекомендації із збільшення виходу підщепних чубуків;
- рекомендації з використання нової системи підвищення виходу стандартних саджанців винограду;
- рекомендації з підвищення приживлення та розвитку виноградних щеп у шкілці;
- малоенергоємний робочий орган для міжкущового обробітку виноградників;
- напівавтоматична щеплювальна машинка;
- комбіноване ґрунтообробне знаряддя;
- машинка для глибокого внесення органічних та мінеральних добрив;
- спосіб виготовлення білого сортового столового сухого вина “Сухолиманське біле”;
- спосіб виготовлення сортового столового вина “Одеський чорний”;
- спосіб виготовлення білого столового напівсолодкого вина “Великий Фонтан”;
- спосіб виготовлення червоного столового напівсолодкого вина “Скіфське”;
- спосіб виготовлення марочного десертного лікерного вина “Стара шаланда”;
- спосіб виготовлення червоного десертного лікерного вина “Таїровське царське”;
- спосіб виготовлення білого десертного лікерного вина “Овідій”;
- спосіб виготовлення міцного сухого білого вина “Біттер український”;
- спосіб виготовлення марочного міцного вина “Тира-2500 Ювілейне” типу мадери;
- спосіб виготовлення марочного білого міцного вина “Хаджибей” типу марсала.

Однак, для того, щоб інновації активно використовувались виробниками необхідно втручання держави. Доктор економічних наук І. Єгорів [5] вважає, що необхідно зробити так, щоби підприємці змогли отримувати високі доходи в основному за рахунок інновацій, а не інших чинників (монопольного положення на внутрішньому ринку, використання різних схем отримання додаткового прибутку від експорту сировини та напівфабрикатів та інше). В країні необхідно створити умови для стимулювання інновацій та розвитку пов'язаного з ними високотехнологічного

виробництва. Це завдання дуже складне, яке потребує розробки системи заходів по стимулюванню інноваційного розвитку галузі, але іншого шляху по досягненню ефективної інтеграції галузі виноградарства України у світовий ринок в нас немає.

На наш погляд навіть за наявності ефективного виробника, який робить ставку на інновації, проблема їх впровадження не зникне сама по собі, особливо у сільському господарстві.

Сільськогосподарське виробництво пов'язане з використанням земельних ресурсів, рослинних та живих організмів і тому виключно наукоємне. Керівнику, фахівцю господарства, фермеру не під силу засвоїти та раціонально використати нововведення самотужки, знайомлячись з публікаціями. Тому потрібна технологія доведення знань через посередника-консультанта, який у конкретних виробничих ситуаціях допоможе виробникові знайти найбільш раціональний шлях вирішення проблеми. У зв'язку з цим, паралельно з формуванням ринку інформаційних продуктів, набуває розвитку і сфера інформаційної діяльності — консультування.

У теперішній час консультаційні служби існують більш ніж у 100 країнах світу. Одними з перших такі служби створили Нідерланди (1876 р.), США (1914 р.) та Великобританія (1946 р.). На сьогодні вони формуються в країнах ближнього зарубіжжя, колишнього СРСР, в тому числі і в Україні. Що стосується конкретно галузі виноградарства, то прикладом такої структури може стати створений у 2001 році на базі Національного наукового центру "Інститут виноградарства і виноробства ім. В. Є. Таїрова" Інформаційно-консультаційний Центр з питань виноградарства і виноробства.

Специфікою галузі виноградарства є те, що створення виноградників (багаторічних насаджень) потребує значних витрат часу, коштів та знань у різних галузях науки. Рішення такого складного та відповідального завдання під силу такій структурі, яка в змозі поєднати зусилля спеціалістів різних галузей знання: екологів, агрохіміків, ґрунтознавців, пітомників, фітопатологів, вірусологів, мікробіологів, технологів, механізаторів, економістів та ін. Тому, за нашою думкою, специфіка галузі зумовлює створення спеціалізованої інформаційно-консультаційної служби саме в галузевому науково-дослідному інституті [3].

Інформаційно-консультаційна структура повинна виконувати п'ять основних функцій: накопичення знань, наукові дослід-

ження, навчання, консультування та розповсюдження знань. Модель функціонування інформаційно-консультаційної служби представлена на рис. 1.



Рис. 1. Функціональна модель ІКЦ

Галузевий науково-дослідний інститут володіє, за нашою думкою, усім необхідним для здійснення цих функцій та досягнення поставлених цілей. Це твердження можна продемонструвати на прикладі ННЦ “Інститут виноградарства і виноробства ім. В. Є. Таїрова”. Для виконання функцій накопичення знань в інституті існує довідно-інформаційна служба (бібліотека та Internet). Спеціалізована бібліотека інституту має більш ніж сторічну історію, та її фонди постійно поповнюються новими знаннями. Функція навчання здійснюється інститутом шляхом щорічного проведення курсів підвищення кваліфікації, семінарів, тренінги як на науково-дослідницькій базі, так і безпосередньо на виробничих ділянках.

Консультування товаровиробників в галузі виноградарства і виноробства здійснюється інститутом за 13 напрямками:

1. Агроекологія, вибір площ під закладання виноградників.
2. Селекція нових сортів, сортопокращення винограду.
3. Клонова селекція, технологія вирощування сертифікованого садивного матеріалу.
4. Технологія виробництва винограду, включаючи режими та способи зрошення.
5. Захист виноградників від шкідників та хвороб.
6. Агрохімія.
7. Фітосанітарний контроль маточників та садивного матеріалу винограду.
8. Прискорене розмноження винограду в культурі *in vitro*.
9. Використання фізіологічно-активних речовин у виноградарстві та розсадництві.
10. Механізація трудомістких процесів у виноградарстві та роз-

садництві. 11. Технологія виноробства. 12. Економіка та організація галузі виноградарства. 13. Маркетингова патентна та рекламна діяльність.

Для консультування за всіма наведеними питаннями в Інституті мають спеціалісти найвищої кваліфікації, які використовують у своїй праці різноманітні форми консультування, а саме: індивідуальна бесіда в офісі центру чи з виїздом у господарство клієнта; групове консультування через проведення семінарів, тренінгів; демонстрації на виставках; екскурсії до передових господарств; конкурси; укладання договорів на науково-технічне супроводження господарської діяльності клієнта; ліцензування договорів на використання сортів та технологій інституту, розробку інноваційного проекту та ін.

Для здійснення науково-дослідницької функції при вирішенні особливо складних питань, які потребують додаткових досліджень, інститут володіє потужною експериментальною базою тринадцяти відділів та лабораторій із штатом відповідних спеціалістів та сучасним обладнанням. Інститут активно виконує функцію розповсюдження знань. Розповсюдження нових знань та доведення їх до конкретного споживача відбувається різними засобами передачі інформації:

- публікації у періодичних виданнях;
- виступи на радіо та телебаченні;
- участь у виставках та виставках-продажах;
- використання електронної пошти;
- ознайомлення через WEB-сайт інституту;
- проведення семінарів, нарад, конференцій, курсів підвищення кваліфікації, шкіл професійного досвіду та ін.

Таким чином, ефективний розвиток сучасного виноградарства і виноробства з використанням інноваційних технологій передбачає використання такого інструменту як інформаційно-консультативні послуги, які б дозволили товаровиробникові своєчасно знаходити оптимальні рішення широкого кола проблем, які постають перед ним в процесі виробництва. В галузі виноградарства і виноробства такі послуги в повному обсязі можна отримати в Національному науковому центрі “Інститут виноградарства і виноробства ім. В. С. Таїрова”.

Література

1. Алексанов Д. С. , Кошелев В. М., Хоффман Ф. Экономическое консультирование в сельском хозяйстве. — М.: Колос С, 2008. — 255 с.
2. Арпентин Г. Современные вызовы для профессии эколога // Виноград. — 2008. — № 6. — С. 42-45.
3. Джабурия Л. В. Інформаційно-консультаційне забезпечення виноградарсько-виноробної галузі. — 2005. — С. 122.
4. Власов В. В., Джабурия Л. В., Постоян Т. Г. Інноваційні проекти ННЦ “ІВіВ ім. В. Є. Таїрова” — виробництву. — Одеса: ІВіВ ім. В. Є. Таїрова, 2007. — 76 с.
5. Егоров И. Украинские ученые: сами за себя или все-таки вместе со всеми? // Держава. — 2008. — С. 25.

Резюме

Стратегический курс Украины на интеграцию с ЕС требует перехода на инновационный путь развития экономики страны, в том числе и виноградарства. Внедрение инновационных технологий в виноградарстве требует в свою очередь научного сопровождения этого процесса, а значит развития системы информационно-консультационного обслуживания товаропроизводителей.

Рецензент канд. економ. наук, доцент В. Н. Ермолин

УДК 338.46:336.71(477)

Ю. В. Скрыпарь

ФІНАНСОВИЙ СУПЕРМАРКЕТ ЯК ПЕРЕВАГА БАНКУ В УМОВАХ КОНКУРЕНЦІЇ

На сьогодні спостерігається тенденція укріплення зв'язку між фінансовими інститутами, тобто, коли вже а ні банк, а ні лізингова компанія не можуть обійтися без послуг страхової компанії.

В умовах підвищеної конкуренції в банківському секторі виникають нові вимоги в діяльності банків щодо покращення якості послуг, що надаються, а також розширення їх спектру. Чимало банків для успішної діяльності реалізують концепцію фінансового супермаркету, тобто, коли клієнти банку мають можливість придбати в одному місці банківські, інвестиційні та страхові продукти. Головною метою створення фінансових супермаркетів є збільшення прибутку за рахунок впровадження перехрес-

них продажів фінансових продуктів. Форма “фінансового супермаркету” є вищою фазою інтеграції банку і страхової компанії. Зростання конкуренції та одночасне падіння прибутковості спеціалізованих сегментів фінансового бізнесу (банківського, страхового, інвестиційного, консультаційного, брокерського та ін.) у високорозвинених країнах привели учасників ринку до думки про консолідацію зусиль. В результаті чого на ринку з’явилися офіси, створені переважно на базі банківських відділень, які прагнули надати клієнтам як можна більше фінансових послуг. Саме за цю їхню рису вони стали називатися фінансовими супермаркетами. Сучасний фінансовий супермаркет — це об’єднання (юридичне, маркетингове чи просто територіальне) банку з іншими професіональними учасниками фінансового ринку (страховою, інвестиційною, брокерською, лізинговою, консалтинговою компаніями та ін.), яке здатне запропонувати не окремий продукт чи послугу, а комплексне рішення проблем, що відповідають специфіці бізнесу клієнта або складним запитам приватних осіб. Концепція “Фінансового супермаркету” передбачає, що проводячи різноманітні операції на його території, клієнт зменшує кінцеву сумарну вартість всіх фінансових продуктів. При цьому структури банку і страхової компанії повинні бути тісно інтегровані між собою не тільки на рівні фронт-офісних структурних підрозділів, що забезпечують спільне використання каналів продажів фінансових послуг, але і на рівні загального бек-офісу.

Фінансові супермаркети усе більше починають з’являтися і в нашій державі, хоча їх і не так багато, як, наприклад, у Європі.

Взагалі виділяють три основні типи фінансових супермаркетів. Перший тип являє собою холдинг, який поєднує декілька дочірніх компаній, що пропонують як банківські, так і страхові послуги під однією торговельною маркою. Такий тип фінансових супермаркетів створюють великі корпорації. Другий тип — це ринковий (вільний). При цьому банк і страхова компанія діють на основі укладання між собою партнерського договору щодо спільного агентського продажу своїх послуг. Третій тип є брокерським, коли 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 розвит-

ку. Існує думка, що нашій країні варто піти шляхом деяких західних країн, де сфера виробництва фінансових послуг і їх продаж розділені. Виробництвом займаються банки й страховики, а продажем — спеціалізовані компанії — фінансові брокери. Подібна схема вигідна й клієнтам: брокери можуть підшукати для них оптимальний варіант, оскільки вони структурно не пов'язані з конкретними банківськими або страховими організаціями.

Для того, аби краще зрозуміти перспективи відкриття в Україні фінансових супермаркетів в таблиці 1 можна побачити основні переваги функціонування фінансового супермаркету, як для клієнта, так і для фінансово — кредитних установ.

Отже, створення і функціонування фінансового супермаркету має чимала переваг для його учасників. Саме такий підхід до обслуговування клієнтів, на думку багатьох провідних еко-

Таблиця 1

Переваги фінансового супермаркету для його учасників

Для учасників фінансового Супермаркету		Для клієнта
Банк	Страхова компанія та ін.	
економія адміністративних, управлінських, маркетингових і технологічних ресурсів		можливість економії власних ресурсів (часу, енергії)
підвищення конкурентоздатності		замкненість сервісу, тобто всі питання — юридичні, нотаріальні, страхові і т. п. — можна вирішити, не виходячи за межі одного офісу
зростання обсягів продажу послуг		можливість придбати страховий поліс дешевше ніж у страховій компанії
можливість роботи з конкретно зацікавленою аудиторією		можливість отримання консультацій із потрібних клієнтові продуктів і послуг
розширення діяльності і клієнтської бази		сервіс після продажу у вигляді безкоштовної правової та консультаційної підтримки
впровадження спеціальних партнерських програм у межах фінансового супермаркету	доступ до нових каналів продажу своїх продуктів і нових клієнтів у межах одного офісу	підвищення якості послуг і недопущення незадовільного рівня сервісу у супермаркеті
акумулювання коштів і створення ресурсної бази для реалізації програм кредитування	зростання рівня лояльності з боку клієнтів за рахунок їхньої довіри до банку, з яким співпрацюють ці інститути	

номістів, дозволяє банкам залучати нових і максимально задовольняти потреби постійних споживачів. Але поряд з багатьма позитивними аспектами фінансовий супермаркет, як і будь-яка інша бізнес-модель, має свої недоліки, обмеження і потребує певних ресурсів для її успішної реалізації. Найважливіше з них те, що у фінансовому супермаркеті можуть бути надані лише стандартизовані послуги (тобто ті, що не потребують великих затрат часу на їхнє оформлення). Що стосується страхування, то такий підхід ефективно може бути використаний у тому випадку, коли для оформлення полісу достатньо надати лише певний набір документів (наприклад, водійські права, паспорт та документи на автомобіль), без необхідності виїзду співробітника банку для оцінки майна, що страхується.

Слід відмітити, що економісти часто приводять класифікацію фінансових супермаркетів, розділяючи фінансовий супермаркет, як відділення банку та фінансовий супермаркет, як незалежний консультант.

Відмінності між цими різновидами фінансових супермаркетів такі:

1. Фінансовий супермаркет, як відділення банку — більш надійний з точки зору клієнта, бо працює на фінансовому ринку достатньо довгий час і використовує відомий бренд банку. Фінансовий супермаркет, як незалежний консультант — створюється як окремий фінансовий інститут, що пропонує послуги різних банків, страхових компаній, але має невеликий досвід роботи, бо працює менше року.
2. В фінансовому супермаркеті, як відділенні банку клієнт отримує лише ті послуги, які є в наявності у даного банку, що лобіює продукти конкретного бренду, а у фінансовому супермаркеті, як незалежному консультанті клієнт отримує не тільки продукт, що відповідає саме його умовам, але і впевненість, що це краща пропозиція на ринку на день звернення.
3. Фінансовий супермаркет, як відділення банку частіш за все співпрацює з однією страховою компанією, юридичною фірмою, туристичною агенцією і т. п., а фінансовий супермаркет, як незалежний консультант через співпрацю з багатьма фінансовими інститутами намагається надати клієнту максимальний вибір і показати альтернативні продукти, на практиці доказавши їх вигідність для клієнта.

4. У фінансовому супермаркеті, як відділення банку є можливість придбати страховий поліс дешевше, ніж у страховій компанії, а у фінансовому супермаркеті, як незалежному консультанту можна отримати не тільки страховий поліс дешевше, ніж у страховій компанії, але й кредит зі знижкою: 0,5-1 %; при появі на ринку умов, які будуть вигідніші за поточний кредит, обов'язково запропонують безкоштовно перекредитуватися з переводом боргу в банк з більш вигідними умовами.

Отже наявність переваг та недоліків функціонування фінансових супермаркетів та відмінностей між їх різновидами, свідчить про необхідність розроблення науково-обґрунтованого методичного забезпечення щодо оцінювання їх діяльності.

В сучасних умовах в Україні вже існує чимало прикладів фінансового супермаркету. Першою оприлюднила заяву про реалізацію ідеї супермаркету фінансова група "ТАС". А першим банком, який відкрив операційну точку саме з такою назвою (і навіть зареєстрував її як торгову марку) став "Кредитпромбанк". В липні 2000 таку точку відкрив "ТАС — Комерцбанк" спільно із другими компаніями фінансової групи "ТАС", а також "Брокбізнесбанк". З найбільш повномасштабною (по географічному охопленню) різновиду ідеї фінансового супермаркету в кінці травня 2000 року вийшов "ПриватБанк", запропонувавши послугу "Експрес-страхування" не тільки у своїх чисельних відділеннях але і в банкоматах. Таким чином власники пластикових карт "ПриватБанка" отримали можливість сплачувати вартість страхових полісів через банкомати банку. Втім, вітчизняні банки вже зараз не обмежуються продажем в фінансових супермаркетах виключно страхових полісів. Так, "Кредитпромбанк" в своєму "Фінансовому супермаркеті" (ТМ) поряд з банківськими і страховими послугами пропонує авіабілету та туристичні послуги. А у фінансовому супермаркеті "Брокбізнесбанк" надаються юридичні, нотаріальні, аудиторські, консалтингові, страхові, туристичні послуги, проводяться операції з нерухомістю, операції з продаж і бронювання квитків та ін.

"VAB" банк під час організації фінансового супермаркету пішов найпростішим шляхом — створив свою компанію "VAB-Страхування". І пропонує приватним клієнтам всі види страхування майна, автомобілів, а також страхування життя й здоров'я.

Працює фінансовий супермаркет і у банку “Українська фінансова група”. Тут, крім банківських, реалізується спектр фінансових, страхових, консалтингових, юридичних послуг.

Систему bancassurance розвиває й “ОТП” банк. Його програма передбачає укладання співробітником банку договорів страхування нерухомого майна, яке є заставою в банку; договорів фінансового позичальника від нещасного випадку; договорів страхування транспортних засобів, які є заставою в банку, за програмою КАСКО.

Можна привести перелік фінансових організацій, що є учасниками найзначніших фінансових супермаркетів, створених банками України:

- ПриватБанк: Москомприватбанк, Лідер, Паритате, ВНПФ “Приватфонд”, Приватінвест;
- РайффайзенБанкАваль: СК “Еталон”, СК “Еталон-плюс”, СК “Астра”, Аваль-Брок, ВНПФ “Аваль”, Еталон-Поліс;
- НРБ-Україна: ПФ “Київенерго”, СК “Європейський страховий альянс”, СК “Київенергополіс”, Енергобанк;
- Правекс-Банк: Правекс-страхування;
- Укрсоцбанк: СК “Оранта”, Кредит Дніпро, СК “Укрсоцстрах”, Укрсоц-капітал, ВНПФ “Укрсоцфонд”;
- Інтерконтинентбанк: СК “Сіндек”, Інтер сервіс, Капітал ріел істейт;
- УкрСиббанк: Український страховий альянс, ІФ “Венчурний капітал”, ІФ “Стабільні інвестиції”, Українська лізингова компанія, УкрСиб Ессет менеджмент;
- Промінвестбанк: Національний кредит, “Кредитімпексбанк” (Росія), СК “Вексель-життя”, СК “Вексель”;
- Брокбізнесбанк: СК “Брокбізнесстрахування”;
- Столиця: ФК “Столиця”, СК “Столиця”;
- Аркада: СК “Аркада-Гарант”, Аркада фонд;
- Надра: Консалтинг і фінанси, СК “Інвестсервіс”, АН “РЕД”, Укрдержлізинг, СК “Надра життя”;
- ВАБанк: СК “Лідер”, КНПФ “ВАБанк”, СК “Лідер-Ре”, СК “Лідер-Життя”

Отже, український фінансово-кредитний ринок, як і світовий, постійно підлягає істотним якісним та кількісним змінам, які полягають в ускладненні його структури та посиленні конкуренції. У такому середовищі ефективно розвиватися зможуть тільки великі банки зі значним рівнем капіталізації. Надаючи стандартні набори послуг, банки стали більше уваги приділяти

підвищенню якості обслуговування клієнтів. Проте, необхідною умовою їх подальшого розвитку стає пошук нових видів діяльності, одним з яких є створення фінансових супермаркетів.

Зважаючи на зарубіжний досвід розвитку форм взаємодії банків з іншими професіональними учасниками фінансового ринку та окремі проекти їх становлення в Україні, можна визначити основні аспекти, які допоможуть українським банкам під час створення фінансового супермаркету. А саме:

- Фінансовий аспект полягає у розробці показників витрат і доходів від реалізації запровадження форм взаємодії банків із іншими професіональними учасниками фінансового ринку.
- Організаційний аспект включає вибір стратегії розвитку bancassurance, визначення форм співробітництва банку та страхових компаній, каналів продажів, вивчення можливості запровадження індивідуальних програм bancassurance для VIP-клієнтів; розробку страхових продуктів, які продаватимуться банківськими установами (такі продукти мають бути простими й максимально орієнтованими на потреби споживачів); навчання персоналу банку особливостям роботи на ринку страхових послуг; гармонізацію комісійних банку і матеріальної винагороди учасникам програми та менеджерам, які продають страхові продукти; ефективну організацію процесів взаємодії банків зі страховими компаніями.
- Управлінський аспект потребує особливої уваги з огляду на необхідність поєднання різних управлінських культур, притаманних банкам та іншим професіональним учасникам фінансового ринку, а також на необхідність суміщення елементів автоматизованих систем, які, як правило, істотно різняться у банках і страхових компаніях.

Література

1. Гнедыш И. Как страховщики “дружат” с банкирами и зачем банкам нужны страховые программы // Бизнес. — 2009. — № 1. — С. 32-35.
2. Духовный А. Финансовый супермаркет как эффективный способ увеличения продаж банками и страховыми компаниями // Companion online. — 2008, 27 июня.
3. Зайцев О. Альянс банков и страховых компаний в новых рыночных странах // Банковская практика за рубежом. — 2008. — № 5 (65). — С. 48-53.

4. Зайцев О. Банки и другие финансовые посредники: отношения пока не складываются // Банковская практика за рубежом. — 2008. — № 3 (75). — С. 47-51.
5. Реверчук С. Фінансовий супермаркет — перспективна форма розвитку ринку фінансових послуг // КредоІнвест. — 2006. — № 10. — С. 16-17.
6. Кльоба Л. Фінансово-інвестиційний супермаркет — перспективний проект розвитку АТ “Кредит Банк” (Україна) // Зовнішньоекономічний кур’єр. — 2006. — № 1-2. — С. 27-28.
7. Святненко А. Банки у 2008 році. Упевнене зростання на тлі охолодження економіки // Дзеркало тижня. — 2008, 28 січня. — № 3. — С. 11.
8. Співак Л., Каракулова І. Функціонування та взаємодія банків і небанківських фінансових інститутів в Україні // Вісник національного банку України. — 2007. — № 7 (125). — С. 46-48.
9. Фурман В. Перспективи створення альянсів страхових компаній і банків в Україні // Вісник Національного банку України. — 2008. — № 4. — С. 20-22.
10. Фурман В. Фінансовий супермаркет: зарубіжний досвід та перспективи створення в Україні // Страхова справа. — 2008. — № 3 (7). — С. 88-90.

Резюме

В статті розглянуто ідею створення фінансового супермаркета як переваги банку в умовах конкуренції, проаналізовано функціонування фінансових супермаркетів в Україні.

Рецензент канд. економ. наук, професор Л. В. Кузнецова

УДК 338.48:658.21

Т. О. Подольська

РОЗРОБКА СТРАТЕГІЇ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НА ТУРИСТИЧНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

Сучасна індустрія туризму є однією з найбільш крупних, високодохідних галузей економіки, що розвиваються найбільш динамічно. На долю туризму приходить близько 10 % світового валового національного продукту, також багато людей зай-

няті в сфері туризму. Все більше й більше люди починають витрачати гроші на подорожування.

Оцінюючи ці факти багато підприємців приймають рішення про заснування власного бізнесу у сфері туризму, тому конкуренція на даному ринку є досить великою, що змушує керівництво існуючих фірм робити все задля збереження своїх позицій на ринку.

Світова практика менеджменту свідчить, що конкуренція є рушійною силою розвитку суспільства. Результати конкуренції полягають у тому, що нічим не стримувана взаємодія конкуруючих сил створює умови для оптимального розподілу "... економічних ресурсів, максимально низьких цін, максимально високої якості та максимального матеріального прогресу" і у той самий час створюються "умови, що сприяють збереженню... демократичних, політичних і соціальних інституцій" [4].

Отже основною метою даної статті є визначення особливостей функціонування туристичних підприємств на туристичному ринку м. Одеси та розробці стратегії, яка забезпечить отримання фірмою конкурентних переваг на прикладі туристичного підприємства "Аркадія Тревел".

У широкому розумінні конкуренція являє собою загальну властивість, об'єктивну закономірність і спосіб спонтанного саморегулювання ринкової економіки і товарного виробництва у будь-якій сфері, в тому числі і в сфері туристичних послуг. Головною стратегічною метою діяльності вітчизняних підприємств на міжнародному туристичному ринку повинно бути забезпечення конкурентних переваг свого туристичного продукту [1].

Конкуренція — це жорстке суперництво людей, насамперед, в економічній, а також і в інших сферах суспільного життя. З позиції економіки, конкуренція — це боротьба продавців (виробників) за краще задоволення вимог споживачів, а також суперництво покупців за придбання максимально корисних їм товарів (послуг) на найвигідніших умовах. Конкуренція є гарантом безупинного прогресу суспільства, вона перешкоджає застою в економіці проте невід'ємними супутниками конкуренції є конфліктність, нестабільність, банкрутство, звільнення працівників. На Україні про конкуренцію заговорили лише з початком проведення ринкових реформ. Вочевидь, досвіду ведення конкурентної боротьби нашим виробникам та посередникам поки не вистачає [2].

Конкуренстоспроможність туристичного підприємства — це відносна характеристика, яка виражає відмінності розвитку даного підприємства від розвитку конкуруючих підприємств за ступенем задоволення власним продуктом потреб споживачів і за ефективністю виробничої діяльності. Конкуренстоспроможність підприємства характеризує можливості і динаміку його пристосування до умов ринкової конкуренції [1].

Останніми роками, у зв'язку з ринковою ситуацією, що змінилася, в нашій країні, у багатьох українських громадян з'явилася можливість виїжджати за кордон. Отже, з'явилася велика кількість туристичних фірм, що пропонують громадянам свої послуги з організації відпочинку в різних країнах світу. Тому для того, щоб виявити конкурентні позиції фірми на ринку туристичних послуг, необхідно виявити найближчих конкурентів туристичної фірми “Аркадія Тревел”. Відомо, що конкуренція штовхає учасників ринку до пошуку все нових форм і методів діяльності, які б давали змогу сформуванню особливої, а нерідко просто унікальної ринкової пропозиції.

Окремою специфічною рисою сучасного розвитку туристичного бізнесу стала активна інтернаціоналізація послуги. Дедалі більшої питомої ваги набуває саме міжнародний туризм. Це означає, поперше, що відбувається формальне знищення кордонів та зростання мобільності споживачів, а, по-друге, формується загальносвітова пропозиція, тобто активізувалися процеси уніфікації туристичного продукту, зокрема єдиного рівня цікавості або корисності туристичної інформації, комфортабельності перебування, цінних меж, доступності та правдивості рекламної пропозиції тощо [2].

За таких умов нові, набагато складніші завдання постають перед туристичною організацією, яка перестає бути просто посередником у туристичному бізнесі, а перетворюється на суб'єкт формування та реалізації системи ідей і нових рішень. Тому важливого значення набуває аналіз конкурентоспроможності туристичних підприємств, їхніх відмінних якостей, конкурентних переваг [5].

Що стосується ринку туризму в Одесі, на даному ринку більша кількість туристичних фірм займається саме міжнародним (виїзним) туризмом, це стосується і діяльності туристичної компанії “Аркадія Тревел”, тому для того, щоб проаналізувати конкурентоспроможність компанії, варто визначити її основних конкурентів. Отже на ринку туризму Одещини функціонує 11 крупних туристич-

тичних компаній, та 40 середніх туристичних компаній. Для того, щоб визначити найближчого конкурента туристичної фірми доцільно провести оцінку конкурентної позиції кожного з потенціальних конкурентів. Даний аналіз проводиться на основі методу бальної оцінки та порівняння якісних характеристик діяльності туристичних компаній. Бали виставляються на основі даних, отриманих в результаті експертної оцінки, від 1-10.

Аналіз туристичних обмінів України свідчить про неослабний інтерес вітчизняних споживачів до зарубіжного туристичного продукту. За даними адміністрації Державної прикордонної служби України, протягом 2004-2008 рр. обсяг виїзного туризму збільшився на 2,1 млн. осіб або на 15,7 %. Але в той же час спостерігається скорочення на 1,3 млн. осіб або на 49,2 % кількості українців, які скористалися послугами туристичних підприємств для купівлі зарубіжних турів [3]. Наведені дані вказують на суттєве посилення конкуренції між суб'єктами підприємства на досліджуваному ринку. Адже середнє число обслуговуваних одним підприємством туристів, що подорожували за кордон, скоротилося з 1060 осіб у 2004 р. до 523 осіб у 2008 р. Проте за наявності великої конкуренції зі сторони туристичних підприємств, кожна туристична фірма намагатиметься запропонувати унікальний продукт, надавати окрім цінових знижок додаткові послуги, які зроблять випадкового клієнта постійним.

Одним з пріоритетних напрямків туристичної фірми “Аркадія Тревел” є тури до Австрії. Популярність даного напрямку пояснюється тим, що “Аркадія Тревел” має прямі договори з австрійськими туроператорами, акредитацію у посольстві, що дозволяє їй пропонувати власні туристичні пакети.

Опитування клієнтів фірми “Аркадія Тревел”, яке ми провели у березні-квітні поточного року, показали що на вибір будь-якого туристичного продукту впливають такі чинники як: вартість туру; професіоналізм персоналу; якість харчування; категорія готелів за програмою; транспортне обслуговування; визнання з боку оточуючих; підтримання власного іміджу; “модність” туру; ознайомлення з культурою країн; можливість спілкування. Підвищення конкурентоспроможності підприємства досягається шляхом вибору та застосування управлінських заходів, що є найбільш ефективним для цього. Конкурентоспроможність підприємства залежить не тільки від уміння керівницт-

ва ефективно оперувати його внутрішнім потенціалом, орієнтуючись на потреби ринку, а й від того, наскільки вдало воно застосовує ті чи інші засоби боротьби з конкурентами.

На основі досліджень В. Пастухової [4], можна зробити висновки, що на сьогоднішній день в Україні для більш як половини підприємств основним засобом конкурентної боротьби виступає ціна; для 2/5 підприємств таким засобом є якість товару; приблизно кожне п'яте підприємство у конкурентній боротьбі активно застосовує рекламу, або диференціацію продукції.

Центральним моментом стратегічного планування є вибір стратегії. Часто організація вибирає стратегію з декількох можливих варіантів.

Для того, щоб обрати певну конкуренту стратегію і розробити план дій туристичної компанії на майбутнє доцільно розробити певний стратегічний план, який включає в себе наступні підрозділи:

- місію та загальні цілі фірми (місія фірми — виражене словесно основне соціально значиме призначення організації в довгостроковому періоді. Визначення місії підприємства має велике значення у діяльності компанії, оскільки вона визначає причину та сферу існування; об'єднує зусилля працівників; дає змогу сполучити різні цілі; визначає розумні передумови розподілу коштів; окреслює загальний діапазон обов'язків);
- стратегію фірми — загальну, конкурентну [5].

Так місія фірми “Аркадія Тревел” представлена таким чином, що дозволяє відповісти на питання стосовно того “хто є клієнтом фірми” та “які потреби клієнтів задовольняє фірма”.

Основними послугами, які пропонуються туристичною фірмою “Аркадія Тревел” є організація групових та індивідуальних подорожей, бронювання готелів та авіаквитків в будь-яку країну світу, надання візової підтримки та транспортних послуг.

Основними споживачами туристичних послуг, які надаються фірмою є населення з середнім та високим рівнем доходу, які у своєму відпочинку надають перевагу високому сервісу та комфорту.

Отже, виходячи з місії, яка була сформована для туристичної фірми “Аркадія Тревел” можна зробити наступні висновки:

- основною причиною функціонування туристичної фірми “Аркадія Тревел” є надання туристичних послуг, які задоволь-

нятимуть будь-які потреби клієнтів, які звернуться до компанії. Сфера існування туристичної фірми окреслюється, виходячи з причини існування фірми, як сфера надання туристичних послуг;

- місія фірми, як правило є довгостроковою, тим самим вона допомагає працівникам створити для себе правильний план дій для того, щоб у короткостроковому періоді досягти поставлені цілі, а у подальшому — місії фірми;
- туристична фірма “Аркадія Тревел” має досить велику кількість цілей, але всі вони мають бути пов’язані з місією фірми, для того щоб чітко розробляти план своєї поведінки в майбутньому;
- маючи свій варіант місії фірми, можна раціонально розподіляти кошти на те, щоб дана місія була виконана, тобто здійснювати такі заходи, які привертали до компанії все більшу кількість потенційних клієнтів.

Література

1. Матеріали міжнародної науково-практичної конференції // Стратегія розвитку туристичної індустрії та громадського харчування. — 2000. — С. 148.
2. Мальська М., Худо В., Цибух В. Основи туристичного бізнесу: Навч. посібник. — Київ: Центр навчальної літератури, 2004. — С. 270.
3. Шумахер М., Каніщенко О. Новий туристичний офіс для світової індустрії туризму // Маркетинг в Україні. — 2004. — № 2 (24). — С. 51-55.
4. Савчук С. І. Показники та вимірювачі конкурентоспроможності підприємства // Вісник соціально-економічних досліджень, ОДЕУ, 2004.
5. Дурович А. П. Маркетинг в туризмі: Учеб. пособие. — М.: Новое знание, 2001. — 496 с.
6. Советский энциклопедический словарь. — М.: Советская энциклопедия, 1980. — С. 626.

Резюме

Автор представляет разработку стратегии повышения конкурентно-способности на туристическом предприятии.

Рецензент канд. економ. наук, доцент В. Г. Герасименко

ПРИРОДНІ РЕСУРСИ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ УКРАЇНИ ЯК ОСНОВА ЇХ ВІДРОДЖЕННЯ

До найгостріших проблем українського суспільства слід віднести занепад соціальної інфраструктури, поглиблення демографічної кризи та відмирання сіл. Ось чому у Державній цільовій програмі розвитку українського села на період до 2015 р. до її мети віднесено збереження селянства як носія української ідентичності [1, с. 9]. Селянство є рушієм соціальних перетворень на селі на шляху до його відродження. Для реалізації цього завдання в Україні існують усі умови й передусім наявність значного природного потенціалу, серед якого головне місце посідають земельні ресурси. У вітчизняній економічній літературі земельні відносини висвітлювалися П. Гайдуцьким, І. Кириленком, П. Саблуком, М. Федоровим, М. Хвесиком та іншими фахівцями. Проте, ще недостатньо дослідженим залишається питання про роль природних ресурсів сільських територій у їх комплексному відродженні. Ось чому саме воно покладено у основу даного дослідження. До його основних завдань віднесено наступні:

- характеристика природних ресурсів сільських територій;
- обґрунтування шляхів їх використання у відродженні села.

Природні ресурси разом з людськими та штучно створюваними складають ресурсний потенціал сільських територій.

Деякі дослідники визначають природні ресурси разом із природним середовищем як природні фактори життя суспільства [10, с. 33]. Ми більше схилиємося до точки зору російських географів В. Л. Бабурина і Ю. Л. Мазурова, які до фактора розвитку відносили виключно природні умови. Під останніми вони розуміли такі компоненти природного середовища як клімат, геологічне середовище, поверхневі і підземні води, ґрунти, флора та фауна. До природних ресурсів ці автори відносили сукупність тіл і сил природи, які використовують у процесі суспільного виробництва для задоволення матеріальних та духовних потреб людини і суспільства загалом [4, с. 15, 30].

Отже, якщо природні умови виступають об'єктивним фактором розвитку сільських територій, то природні ресурси — це

джерело, засіб, невід’ємна внутрішня їх складова частина. У процесі природокористування, тобто використання природних ресурсів для здійснення певних функцій, відбувається відповідний вплив на природні умови, що актуалізує проблему збереження, відновлення природного середовища.

Універсальним природним ресурсом є землі. Використання земель як територіального базису, природного ресурсу й основного засобу виробництва розглядається в Земельному кодексі України як один із принципів земельного законодавства. У ньому всі землі України поділяються на такі категорії: землі сільськогосподарського призначення; землі житлової та громадської забудови; землі природно-заповідного та іншого природоохоронного призначення; землі оздоровчого призначення; землі рекреаційного призначення; землі історико-культурного призначення; землі лісового фонду; землі водного фонду; землі промисловості, транспорту, зв’язку, енергетики, оборони та іншого призначення. Земельні ділянки кожної категорії земель, які не надані у власність або користування громадян чи юридичних осіб, можуть перебувати в запасі [1, с. 3, 11, 12].

З перелічених категорій земель більшість активно задіяна в процесі функціонування сільських територій, у тому числі використовуються і за сільськогосподарським призначенням, про що свідчить частка сільськогосподарських земель у загальному земельному фонді України (табл. 1) [3, с. 24].

Станом на 1 січня 2008 р. в Україні налічувалось 42, 9 млн. га земель сільськогосподарського призначення, з них 41,7 млн. га сільськогосподарських угідь. За період з 1996 року відбулося їх зменшення відповідно на 120,4 і 64,4 тис. га [8, с. 18].

Таблиця 1

Структура сільськогосподарських земель України

Види земельних угідь	Площа земель	
	Усього, тис. га	До загальної площі, %
Сільськогосподарські землі, у тому числі:	43009	71,3
Сільськогосподарські угіддя з них:	41789	69,2
Рілля	32480	53,8
Перелogi	432,7	0,7
Багаторічні насадження	907,3	1,5
Сiножатi	2429,1	4,0
Пасовища	5539,2	9,2
iншi сiльськогосподарськi землi	1220,4	2,0

Але їх частка залишається високою, у тому числі й у розрахунку на одного жителя. Разом з тим цей показник має значну регіональну строкатість. Так, найбільшою площа сільськогосподарських угідь (у тому числі ріллі) з розрахунку на одного мешканця є в Кіровоградській — 1,79 га (1,54 га), Чернігівській — 1,68 (1,09), Херсонській — 1,66 (1,50), Миколаївській — 1,58 (1,33) областях. А у Закарпатській, Донецькій, Івано-Франківській, Львівській та Чернівецькій областях цей показник складає відповідно — 0,36 (0,16), 0,42 (0,34), 0,45 (0,26), 0,48 (0,30), 0,51 (0,35) га при його середньо республіканському значенні — 0,85 (0,66) га [3, с. 25, 26].

Аналіз використання земель за видами земельних угідь свідчить про необхідність поступового переходу до агроландшафтних систем землекористування та землеробства за такими напрямками:

- зменшення часток сільськогосподарських угідь і зокрема ріллі у загальній структурі земельних угідь;
- виведення із сільськогосподарського обороту малопродуктивних і деградованих сільськогосподарських земель із наступною їх консервацією та переведенням у природні угіддя — ліси, чагарники, луки, степи;
- виділення на місцевості (у природі) спеціальних категорій земель — водоохоронних, ґрунтозахисних, курортно-рекреаційних, прибережних, і встановлення обмеженого й регламентованого використання таких земель відповідно до їх статусу;
- реалізація регіональних і локальних програм меліорації сільськогосподарських земель із метою їх екологічного оздоровлення, відновлення та покращення продуктивності [7, с. 423].

Незамінність землі як засобу сільськогосподарського виробництва, її просторовість й обмеженість розмірів земельних ділянок зумовлюють необхідність їх постійного використання без зменшення родючості ґрунту. Одночасно високопродуктивне використання кожної ділянки землі потребує її охорони від руйнівних сил природи та безгосподарності. Цього можна досягти за рахунок обґрунтування розмірів і складу угідь та сівозмін, вибору місця, визначення розмірів, взаємного розташування ділянок і масивів, їх внутрішньої організації.

Природною характеристикою ґрунту є його родючість. Сучасна продуктивність ґрунту формується кількома складниками, що

визначається узагальненим поняттям “економічна родючість”, яку оцінюють за кадастровою системою. Державний земельний кадастр — це єдина державна система земельно-кадастрових робіт, яка встановлює процедуру визнання факту виникнення або припинення права власності і права користування земельними ділянками та містить режим цих ділянок, їх оцінку, класифікацію земель, кількісну та якісну характеристики, розподіл серед власників землі та землекористувачів [1, с. 82-83].

У використанні земельних ресурсів, крім технолого-економічного, певне значення має й соціально-економічний вимір. Останній пов’язано з характером земельних відносин як суспільних відносин щодо володіння, користування і розпорядження землею.

У результаті здійснення земельної реформи в Україні держава втратила монопольне право на землю. Особливо значні зміни відбувалися внаслідок приватизації сільськогосподарських угідь. Понад дві третини їх площі нині перебуває у приватній власності громадян і юридичних осіб. Із загальної площі сільськогосподарських угідь недержавних сільськогосподарських підприємств 27,2 млн. га (91 %) розпайовано серед членів цих підприємств та пенсіонерів. За результатами паювання 6,9 млн. громадян України набули право на земельну частку (пай), з яких станом на 1 січня 2009 р. 6,5 млн. або 94,2 % замінили сертифікати на державні акти на право власності на земельну ділянку. Нині у власності та користуванні 25 млн. громадян зосереджено 19,7 млн. га сільськогосподарських угідь, на яких виробляється дві третини валової продукції сільського господарства країни [8, с. 16].

Крім земельних ресурсів, на які припадає 44 % природо-ресурсного потенціалу, до останнього також належать мінеральні (28,3 %), водні (13,1 %), рекреаційні (9,5 %), лісові (1,2 %), біологічні (0,5 %), а також території, на яких встановлено природоохоронний режим [9, с. 121].

Що стосується мінеральних ресурсів, то для сільських територій традиційним є видобуток сировини для виготовлення будівельних матеріалів (граніт, мармур, кремній, гіпс, вапняк, пісок, глина), які використовуються не тільки для місцевих потреб. Розвідка та господарське освоєння цього типу корисних копалин сприяє розвитку несільськогосподарських видів діяльності, вирішенню проблеми зайнятості сільського населення.

Біологічні ресурси (пасовищні, мисливські, рибні, ресурси лікарських рослин) виступають у процесі господарської діяльності людини як предмети праці та засоби виробництва. Місця зростання натуральних кормових рослин є різновидом угідь. На територіях мисливських угідь мешкають представники фауни. Перелічені угіддя використовуються в господарських цілях для випасу худоби, розвитку мисливського господарства. До біологічних ресурсів відносять також і запаси деревини в лісах, хоча останні утворюють самостійний вид природних ресурсів. Перелічені різновиди біологічних ресурсів ще недостатньо використовуються у виробничих цілях. Для цього необхідно постійно займатися їх бонітуванням (оцінкою природних властивостей, якості цих ресурсів з метою отримання певної продукції), а для підвищення продуктивності угідь — постійно здійснювати відповідні біотехнічні заходи.

Важливим природним ресурсом, який активно використовується в межах сільських територій для виконання ними господарської та оздоровчо-рекреаційної функцій, є лісові ресурси. Вони дають цінну сировину, мають велике природоохоронне, оздоровче, протиерозійне, кліматичне, ґрунтозахисне та водоаккумулятивне значення.

Найвищу продуктивність ліси мають у Карпатах, де середній приріст деревини сягає понад $5 \text{ м}^3/\text{га}$ за рік [10, с. 125]. Проте поки що лісові ресурси недостатньо використовуються для економічного зростання сільських територій. Особливо це стосується виробництва паперу, картону та інших продуктів переробки деревини. Як свідчить досвід скандинавських країн, ця продукція займає значне місце в структурі експорту. Поки що в експортних поставках лісоматеріалів з України переважають поставки круглого лісу і напівфабрикатів.

Ліси є одним із природних важелів формування культурних агроландшафтних комплексів, запобігання інтенсивному розвитку ерозійних процесів. Із цією метою передбачено здійснення значних обсягів лісокультурних робіт на Донбасі, в Українських Карпатах, на півдні країни. Унаслідок впливу антропогенних факторів відбувається зменшення розмаїття флори та фауни лісів, погіршується їх екологічний стан, що негативно позначається на стані природного середовища загалом.

На сьогодні різними формами заповідання охоплено 12,9 % земель лісового фонду. Лісові території займають майже 60 %

загальної площі природно-заповідного фонду [5, с. 7]. Але внаслідок нерівномірного територіального розташування вони не утворюють єдиної системи в структурі екомережі країни, що ускладнює проведення комплексних природоохоронних заходів, впровадження відповідного охоронного режиму.

Аналіз розвитку лісокористування в Україні свідчить про незбалансоване використання лісових ресурсів, у тому числі й в господарських цілях. Для покращання ситуації з лісовими ресурсами вітчизняні географи пропонують запровадити класифікацію, яка систематизувала б ліси за напрямками використання. Це ліси:

- заповідні, які сприятимуть природному поновленню та охороні лісової біоти;
- захисні, покликані захищати інші компоненти лісових та суміжних із ними ландшафтних комплексів, стабілізувати в них природні процеси;
- рекреаційні, що підтримуватимуть належні санітарно-гігієнічні умови в населених пунктах, формуватимуть сприятливе природне середовище в зонах рекреації, розміщення санаторно-лікувальних та інших закладів для відновлення фізичних сил і психоемоційного стану людей;
- виробничі (комерційні), спроможні забезпечувати рентабельне відтворення лісових ресурсів, насамперед деревини для задоволення господарських потреб [10, с. 137].

Водні ресурси, як джерело господарського та побутового водопостачання, складаються з поверхневих (місцевий стік і транзит) і підземних вод. До перших із них належать моря, лимани, річки, озера, болота, ставки, канали, водосховища. Підземні води у свою чергу поділяються на ґрунтові (безнапірні) та артезіанські (такі, що перебувають під тиском між водонепроникними шарами). Саме підземні води є головним джерелом господарсько-питного водопостачання на селі. Що стосується мінералізованих вод, то вони застосовуються в лікувальній практиці. Води лиманів Чорного та Азовського морів використовуються в рекреаційних та промислових цілях.

Критичне становище з водними ресурсами склалося саме в сільській місцевості. Для задоволення потреб населення в якісній питній воді на місцях уживаються відповідні заходи. Так, згідно з програмою “Регіональна ініціатива. 2002-2006 рр.”, зат-

вердженою Одеською обласною державною адміністрацією, у південних районах області було розроблено та введено в дію 40 артезіанських свердловин, що дало можливість забезпечити якісною водою населення 27 сіл [6, с. 35]. З усього об'єму забору підземних вод, для господарсько-питного водопостачання використовується 30 %, для сільського господарства — 42 %, для виробничо-технічного водопостачання — 28 % [10, с. 82].

Для регулювання стоку річок і перерозподілу стоку по території в Україні побудовано багато водосховищ, каналів та водоводів. Переважну більшість ставків було побудовано в середині ХХ ст. Із 28781 ставків їх найбільша кількість розміщена у Вінницькій — 3216, Київській — 2389, Черкаській — 2312 та Кіровоградській областях — 2185 ставків із загальною площею водної поверхні 223 тис. га і об'ємом — 3344 млн. м³ [10, с. 83]. Споживання свіжої води в сільському господарстві складає 24 % проти 48 % — у промисловості та 27 % — у комунальному господарстві. Значно покращився показник безповоротного водоспоживання в сільському господарстві. Якщо до 1993 р. він становив 70-74 % усього безповоротного водоспоживання в Україні, то за останні роки — 40-33 % [10, с. 86, 90].

Резервами зменшення питомого водоспоживання в сільському господарстві є своєчасне коригування поливних норм залежно від запасів вологи в ґрунті, фази розвитку рослин, кліматичних умов, подальшого впровадження автоматизації водозабору і водорозподілу, застосування прогресивних способів зрошення — краплинного, тонкодисперсного та інших.

Серед рекреаційних ресурсів не всі мають природне походження. Останні є базовими в процесі організації цього виду діяльності. Природні елементи рекреаційного комплексу складають рекреаційне природне середовище. Для його повноцінного функціонування важливим є поєднання кількох контрастних природних компонентів. Регіоном такого поєднання в Україні є Крим, де стикаються рівнина і гори, море і суша, степ і паркова зона. Більшість природно-рекреаційних ресурсів знаходиться в межах сільських територіальних утворень і є потенційними, тобто недостатньо освоєними, а тому не використовується в процесі господарської діяльності. Активне задіяння всього комплексу природних ресурсів виступає умовою урізноманітнення функціонування сільських територій, підвищення динаміки їх розвитку.

Таким чином, сільські території володіють значним внутрішнім резервом для відродження, який уособлюють його різноманітні природні ресурси. Мається на увазі відродження людського, виробничого, соціального та природного потенціалу територій. Що стосується часових меж і темпів відроджувального процесу, то їх доцільно вимірювати не за кількісними показниками, а за послідовністю цього процесу (табл. 2).

Таблиця 2

Етапи відродження сільських територій

Етапи	Назва етапу	Ціль
Перший	Стабілізаційний	Призупинення системної кризи
Другий	Відновлювальний	Досягнення рівня докризового періоду
Третій	Відтворювальний	Досягнення рівня, що дозволяє задовольнити суспільні потреби на певний момент часу
Четвертий	Власне відроджувальний	Висхідний розвиток і вихід на якісно новий рівень

Відповідно до визначених етапів відродження сільські території за динамікою свого розвитку перебувають зараз, на наш погляд, на переході від першого до другого етапу.

Дослідженням доведено, що основу відродження сільські території складають природні ресурси. Ресурсозабезпеченість загалом характеризує потенційні можливості сільських територій. Функціональність системи визначається не стільки кількісними показниками ресурсної бази, її різноманітністю, скільки якісними характеристиками. Одним із найбільш універсальних ресурсів сільських територіальних утворень виступають земельні ресурси, які можуть використовуватися одночасно в кількох напрямках й при раціональному використанні здатні давати різний ефект, і не тільки суто економічний.

Література

1. Земельний кодекс України (Прийнятий Верховною Радою України 20 жовтня 2001 р.). — К.: Атіка, 2001. — 96 с.
2. Державна цільова програма розвитку українського села на період до 2015 р. (Затверджено постановою Кабінету Міністрів України від 19 вересня 2007 р.) // Офіц. вісн. України. — 2007. — № 7. — С. 7-46.
3. Агропромисловий комплекс України: стан, тенденції та перспективи розвитку. — К.: ННЦ “ІАЕ”, 2005. — 292 с.

4. Географические основы управления: Курс лекций по экономической и политической географии: Учеб. пособ. / В. Л. Бабурин, Ю. Л. Мазуров. — М.: Дело, 2000. — 288 с.
5. Лісове господарство України. — К.: Держ. ком. ліс. госп-ва України, 2003. — 24 с.
6. Павлов О. Питання розвитку сільських територій у програмі “Регіональна ініціатива. 2002-2006 роки” // Вісн. держ. служби України. — 2005. — № 1. — С. 32-35.
7. Топчієв О. Г. Суспільно-географічні дослідження: методологія, методи, методика: Навч. посіб. — Одеса.: Астропринт, 2005. — 632 с.
8. Трансформація земельних відносин до ринкових умов // Матеріали XI зборів Всеукраїнського конгресу вчених економістів-аграрників (Київ, 26-27 лютого 2009 р.) — К.: ННЦ “ІАЕ”, 2009. — 116 с.
9. Україна на зламі тисячоліть: історичний екскурс, проблеми, тенденції та перспективи. — К.: МАУП, 2000. — 384 с.
10. Україна: основні тенденції взаємодії суспільства і природи у XX ст. (географічний аспект) / За ред. Л. Г. Руденка. — К.: Академперіодика, 2005. — 320 с.

Резюме

В статье в качестве основы возрождения сельских территорий Украины рассматриваются их природные ресурсы.

Рецензент доктор эконом. наук, профессор М. П. Сахацкий

УДК 331.103.3:339.747

О. Г. Мачтакова

ВНЕДРЕНИЕ НОВОЙ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

Вопрос о мотивации является ключевым для понимания глубинных, можно сказать, сущностных процессов человеческой деятельности. Оно принадлежит к числу тех, которые постоянно находятся в поле зрения экономистов. И не только, когда они прямо заявляют о мотивации как предмет своего непосредственного научного интереса. Она каждый раз невидимо присутствует там, где речь идёт об экономическом росте, стимулировании деятельности, о валовом внутреннем продукте или преодолении

кризисных явлений в экономике. Ещё более увеличивается роль мотивации труда в условиях мирового финансового кризиса.

За сотню лет психологических исследований человеческих потребностей, стремлений и желаний накоплен огромный запас знаний. Некоторые теории, например, теория иерархии потребностей А. Маслоу или теории X и Y Д. Мак-Грегора, входят в обязательный курс, читаемый менеджерам.

Так называемые содержательные теории мотивации, основанные на идеях Абрахама Маслоу, Дэвида МакКлелланда и Фредерика Герцберга идентифицируют внутренние побуждения (называемые потребностями), которые заставляют действовать людей не так, а иначе. Человек представлен функционирующим подобно механизму — не действующему, а в основном реагирующему на стимулы, возникающие во внешней среде или исходящие “изнутри” человека. Более современные работы по целеполаганию и типам личности также входят в учебный план большинства курсов менеджмента. Важнейшие открытия сделаны известными компаниями, такими как Virgin или Southwest Airlines, пример которых доказывает, что полные энтузиазма, мотивированные кадры — ключ к достижению успеха.

В этих теориях недооценивался тот факт, что человеческие действия в значительной степени представляют собой взаимодействия. Также мало уделялось внимания тем явлениям, которые мешают эффективной работе, так называемые демотивирующим факторам. А именно в период кризиса их влияние усиливается.

Мы все, от исполнительного директора до оператора телефонной линии, люди. А людям свойственно задаваться вопросом: “Каковы цели действий?”, “Что нужно достичь, какими средствами?” и т. д. Даже сейчас, несмотря на высокий уровень развития науки и техники, теории мотивации не получили должного распространения, потому что многие менеджеры рассматривают мотивацию как интересный, но совершенно бесполезный предмет, на который можно тратить время только “от нечего делать”, т. е. когда бизнес идёт хорошо и уровень безработицы низок. Такой подход сопровождается снижением мотивации на личностном уровне; менеджеры забывают о необходимости собственного развития и перестают видеть смысл в своей работе.

Цель статьи — показать, что внедрение новой системы мотивации сегодня, в период экономического кризиса, приобрела

первостепенное значение для предпринимателей и руководителей компаний. В этой статье мы попытаемся выявить этапы внедрения новой системы вознаграждения на предприятии.

В связи со спадом мировой экономики, сопровождающимся кризисными явлениями в отраслях, наблюдается банкротство или приостановка функционирования предприятий, которые влекут за собой массовые увольнения. Именно в данных условиях как нельзя более резко встаёт вопрос об изменении условий оплаты труда.

Еще недавно вопросы мотивации персонала были в фокусе внимания директоров компаний и HR-специалистов. Сейчас даже беглый анализ информационных обзоров, посвященных управлению персоналом, а также предложений большинства консалтинговых компаний показывает новый тренд — сокращение персонала. Тема сокращения персонала активно обсуждается в предпринимательской среде как основной способ стабилизации компании в кризисе, и сквозь эти обсуждения прослеживается формирование новых заблуждений. Заблуждение первое. Кадровый рынок перестает быть “перегретым”, сейчас или очень скоро на рынке появятся подешевевшие квалифицированные кадры, тогда будет можно заменить часть персонала на более сильных. Заблуждение второе. Сейчас не время для инноваций, необходимо закрывать проекты развития и сокращать людей, нанятых на реализацию этих проектов. Заблуждение третье: люди боятся потерять работу, и это мотивирует их само по себе на достижение запланированных результатов. Возникает вопрос: стоит ли в этом случае компаниям тратить усилия на изменение системы мотивации?

Мы полагаем, что подобные установки способны скорее ослабить компанию, чем способствовать ее усилению.

Во-первых, сильных специалистов не увольняют даже компании, уже оказавшиеся на “острие” кризиса. Кризис — явление временное и конечное, а ослаблять кадровый потенциал компании — означает лишить ее шанса на “прорыв”, когда рыночные условия станут более благоприятными. В первую очередь руководители стремятся сократить тот персонал, вклад которого в результативность компании неочевиден. Безусловно, из тех сегментов рынка, которые существенно пострадали вследствие кризиса (финансовый сектор, строительные и девелоперские фирмы, страховые компании) на кадровый рынок вышли квалифицированные специалисты, готовые идти на существенное снижение

личного дохода. Но опытные HR-директора, не спешат разбивать сложившиеся команды, производить в них замену, опасаясь, что по окончании кризиса эти сотрудники начнут искать привычный им уровень оплаты труда. Кроме того, в кризисе как-то стало забываться, что текущая демографическая ситуация, а именно снижение количества трудоспособного населения в нашей стране, осталась на прежнем уровне. Поэтому рассчитывать на серьезное и долговременное снижение “кадрового дефицита” не приходится. Очевидно, что сегодня одной из актуальных задач компаний, несмотря на все сложности, становится максимальное сохранение эффективных сотрудников.

Во-вторых, можно условно выделить две основные стратегии поведения компаний в кризисе, напрямую зависящие от их финансовой устойчивости. Если у компании нет ресурсов, за счет которых можно “переждать кризис” без существенных потерь, то единственной стратегией выживания для них становится тотальное сокращение издержек. Но при этом ряд руководителей стремится не закрывать проекты развития, а “замораживать”, сохраняя тем самым для своей компании возможность в будущем к ним вернуться. Для компаний, имеющих финансовую “подушку” кризис — это время действовать, время проводить инновационные изменения, позволяющие повысить эффективность и снизить издержки, но путем оптимизации, а не ликвидации направлений. Кризис в этом контексте — поиск парадоксальных решений, создание новых направлений, повышение эффективности существующих. И вновь возникает задача мотивировать людей на поиск решений для повышения результативности предприятия.

В-третьих, реальную угрозу устойчивости компании представляет дезориентированный и демотивированный коллектив. Поток негативной информации, транслируемый разнообразными СМИ, прогнозы и обещания аналитиков, способствуют возникновению ощущения незащищенности у сотрудников компаний, и, в конечном счете, могут сказаться на производительности их труда. Страх перед неопределенностью, опасения потерять работу способны разрушить даже сплоченный коллектив. Поэтому в комплексе антикризисных мер работе с мотивацией персонала отводится одно из главенствующих мест.

Какие меры необходимо предпринять руководителю для того, чтобы не допустить демотивации персонала?

В комплексе антикризисных мероприятий работа по мотивации персонала сосредотачивается вокруг двух основных задач: стабилизация персонала (морального климата в коллективе) и изменение системы материальной мотивации.

Вне зависимости от выбранной стратегии поведения первым и необходимым действием, направленным на стабилизацию персонала, является открытое информирование сотрудников о текущем положении дел в компании и планируемых антикризисных мерах. В ситуации кризиса люди как никогда нуждаются в определенности и уверенности в том, что руководство имеет план действий. Даже если при этом придется озвучить “непопулярные меры”, это гораздо лучше, чем неизвестность. Важно разъяснить, в связи с чем эти меры приняты, каковы дальнейшие перспективы компании? Оптимально, когда эта информация исходит от первого лица предприятия. Формы подачи подобной информации могут различаться в зависимости от величины компании. Если фирма небольшая, то целесообразным будет личное обращение руководителя к сотрудникам в ходе общего собрания. В больших компаниях используются письменные обращения. Важно, объяснить сотрудникам текущую ситуацию, обозначить, какие антикризисные меры планируется предпринять, а также перечислить ожидания руководства от сотрудников в связи со сложившейся ситуацией.

Пока не пройдет ситуация нестабильности общение руководителя с сотрудниками должно носить регулярный характер: еженедельно или ежемесячно. Это могут быть отчетные совещания, письма от руководства, отчеты по результатам деятельности компании за период (на основе отчетов сотрудников). Делать это несложно, при условии, что в компании существует система отчетности. Регулярное информирование коллектива о том, что антикризисные меры и совместная работа приносят результат, мотивирует людей на преодоление сложностей. Кроме нематериальной поддержки, важным антикризисным инструментом для многих компаний является изменение системы материальной мотивации. И здесь часто возникает ряд трудностей. С одной стороны, показатели, которые были важны в стабильный период, в кризисе теряют свою актуальность, а это влечет за собой необходимость корректировки всей системы оплаты труда. С другой, эффективная система оплаты должна отвечать следующим требованиям:

- сотрудники должны понимать из чего складывается их доход, что ждет от них компания, какими действиями они могут повлиять на увеличение своей оплаты труда;
- быть “прозрачной” для исполнителей, для этого часто в систему мотивации закладывается возможность самостоятельного расчета сотрудником текущего заработка и прогнозирования суммы своей зарплаты по итогам месяца;
- сбалансированная схема мотивации сотрудников должна быть выгодной как компании, так и самому сотруднику.

Внедрение новой системы вознаграждения на предприятии необходимо проводить поэтапно. В данном случае важен комплексный подход к оплате труда с учётом специфики предприятия, чтобы сформировать новую и эффективную в современных условиях систему мотивации.

В первую очередь осуществляется разработка целей системы мотивации и оплаты труда в соответствии с целями предприятия. Прежде всего, нужно сформулировать стратегические цели предприятия, а также цели системы вознаграждения и в соответствии с ними определить специфичное для компании соотношение составляющих совокупных доходов. За разработкой следует определение эффективных мотивирующих факторов. При разработке системы вознаграждения важно учесть мотивационные факторы сотрудников. В крупной компании можно провести такой анализ для ценных работников и руководителей, а его результаты учесть при определении соотношений (долей) составляющих совокупного пакета: постоянной и переменной части зарплаты, надбавок, доплат и льгот.

Затем очень важно выявить демотивирующие факторы. Демотивирующие факторы, такие как высокий уровень конфликтности в коллективе, отсутствие взаимоуважения, недоверие сотрудников и непонимание ими необходимости нововведений, приводят к провалу внедряемых изменений. Следует провести изменения во внутренней среде предприятия.

Одним из этапов является выбор инструментов (методов) для формирования системы оплаты труда. Существуют несколько возможных инструментов: балльно-факторный метод для оценки должностей, система управления по целям, система сбалансированных показателей, система депремирования. Задача специ-

алистов — выбрать наиболее подходящую и эффективную для компании методику.

После осуществления первоочередных задач следует разработка целей, проведение их декомпозиции. Необходимо пересмотреть стратегический план компании,

Когда подготовительные работы, связанные с созданием новой системы, выполнены, можно приступить к разработке непосредственно проекта системы оплаты труда и мотивации персонала: проведение оценки должностей/рабочих мест, используя балльно-факторный метод, и в соответствии с полученными результатами разработка или корректировка постоянной части заработной платы. Необходимо разработать также переменную часть зарплаты на основе выбранной методологии. Следующим этапом идёт разработка системы льгот. Требуется проведения анализа потребностей сотрудников/руководителей и выбора той или иной системы формирования льгот. При переходе на монетаризацию льгот тщательно взвесьте и просчитайте все последствия её внедрения.

Очень важным моментом, особенно в условиях кризисных явлений и низкой эффективности является разработка системы нематериальной мотивации. Включается в анализе методов нематериальной мотивации руководителей: каким образом они осуществляют обратную связь с сотрудниками, как делегируют полномочия и т. д. Исследование удовлетворённости ваших сотрудников, том числе существующим психологическим климатом и стилем руководства в компании. В зависимости от результатов анализа нужно разработать программу обучения руководителей навыкам нематериальной мотивации.

Когда весь план разработан, необходимо провести тестовый прогон, вновь созданной или усовершенствованной системы оплаты труда и мотивации. Важно проанализировать изменения в зарплатах сотрудников. Необходимо также провести мониторинг рынка зарплат в данной отрасли и сравнить их с рыночными зарплатами, при необходимости внести нужные изменения. Желательно, чтобы у сотрудников, выполнивших цели на 100 %, произошло увеличение дохода как минимум на 15 %. Для них это будет стимулом для перехода на систему оплаты труда по результатам. Рост заработной платы результативных сотрудников компенсируется её снижением у неэффективных, т. е. про-

изойдёт не увеличение премиального фонда, а его перераспределение. Обязательным является обсуждение новой системы вознаграждения. Предполагает проведение презентации проекта для топ-менеджеров, его обсуждение и корректировка, внесение необходимых изменений.

Заключительным является внедрение. Оно предполагает ознакомление всех сотрудников с новым положением о системе оплаты труда. Оплата труда — это “определённые сторонами условия трудового договора”, и об их предстоящих изменениях, а также о причинах, вызвавших необходимость таких изменений, работодатель обязан уведомить работника в письменной форме не позднее, чем за два месяца (ст. 74. ТК). В течение этого срока выплачивайте заработную плату по старой системе оплаты труда и предоставляйте данные по новой. Это даст сотрудникам возможность обратить внимание на изменения в их заработной плате, сделать выводы и в случае необходимости поменять своё поведение или отношение к работе. Руководителю проекта по оплате труда нужно быть готовым к тому, чтобы отказывать консультационную поддержку руководителям. Если мы имеем дело с холдингом из нескольких предприятий, то осуществляется пилотный проект, т. е. первоначально внедряется данная система на одном предприятии. Проводится анализ результатов, учёт ошибок и усовершенствование, а затем внедрение на других предприятиях или филиалах.

Итак, можно сделать следующие выводы. В условиях паники и ажиотажа в связи со спадом уровня производства во всём мире, и в Украине в частности, возникло ряд мифов, касающихся мотивации персонала. Однако именно сейчас, в период массовых увольнений, деструктивных влияний нестабильности в компаниях, падения морального духа сотрудников крупнейшее значение приобретает пересмотр системы стимулирования и мотивации. В каждом конкретном случае необходимо исходить из специфики отдельно взятой отрасли и компании, но можно выделить ряд этапов внедрения новой, более эффективной комплексной системы мотивации персонала.

Для того, чтобы система вознаграждения была эффективной, необходимо учесть мотивационные факторы сотрудников и предпочтения работников в определении составных частей их компенсационного пакета с учётом трудовых затрат. С целью, чтобы

изменения получили поддержку всех сотрудников компании, нужно объяснить руководителям и сотрудникам необходимость их проведения и невозможность сохранять прежнее положение вещей, а также блокировать движение в неверных направлениях. Для достижения успеха этого мероприятия следует вовлекать руководителей и сотрудников в процесс проведения изменений.

Чтобы измерить эффективность новой системы оплаты труда, следует сопоставить отношение и динамику показателей, характеризующих результаты производства продукции или объёмов продаж и фонд премирования: просчитайте, какой эффект приносит каждый рубль, выплаченный в виде премии работникам предприятия.

Если предприниматели со всей серьёзностью и вниманием отнесутся к данной проблеме, результат не заставит себя долго ждать, преодоление кризисных явлений станет неизбежным.

Литература

1. Осипов В. И. Как нам выбраться из трясины затяжного кризиса // Одесский вестник. — 2002. — № 4. — С. 4-5.
2. Ветлужских Е. В. Мотивация и оплата труда: Инструменты. Методики. Практика: Моногр. — М., Альпина Бизнес Букс, 2007. — 146 с.
3. Уайтли Ф. Мотивация. — М.: Вильямс, 2005. — 158 с.
4. Каплан Р., Нортон Д. Организация, ориентированная на стратегию. Как в новой бизнес-среде преуспевают организации, применяющие сбалансированную систему показателей. — М., Олимп-Бизнес, 2004. — 234 с.
5. Arthur M. B., Rousseau D M. The Boundaryless Career // Journal of Management. — Oxford: Oxford University Press, 1999. — № 5. — P. 34-37.

Резюме

У статті автор обосновує важливість введення нової системи мотивації персоналу в умовах економічної кризи, наголошує на необхідності виявлення демотивуючих факторів. Встановлюються етапи введення нової системи та фактори, які забезпечують успіх цих дій. Підкреслюється актуальність теми в умовах стагнації виробництва та підвищення безробіття.

Рецензент канд. економ. наук, доцент Т. М. Гамма

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ И ВЫБОР

Современный глобальный кризис ставит в центр внимания экономической науки наиболее фундаментальные проблемы, заставляя искать новые методологические подходы к их теоретическому исследованию. Данное обстоятельство заставляет по-новому взглянуть на такую методологическую проблему, как соотношение категорий деятельности и выбора.

Продолжающиеся в экономической литературе методологические дискуссии свидетельствуют о том, что методологические проблемы продолжают оставаться в центре внимания экономистов [1, с. 31-34; 2, с. 71- 75; 3, с. 35-39; 4, с. 58-60; 5, с. 39-42]. Можно предположить, что современный кризис будет способствовать не только усилению интереса к фундаментальным методологическим проблемам и появлению новых подходов к их решению. Кризис стимулирует и постановку новых научных задач, решение которых потребует по-новому взглянуть на наиболее фундаментальные основы методологии экономической теории. К таким теоретическим задачам, для решения которых необходимо затронуть самые глубинные, фундаментальные пласты методологии экономического исследования относится соотношение понятий деятельности и выбора.

Понимание деятельности как выбора адекватно неоклассическому рассмотрению экономической деятельности. Вообще же деятельность не сводится к выбору. Экономическую деятельность правомерно рассматривать как выбор, поскольку она состоит в приспособлении к экономической необходимости, которая проявляется в определенном наборе заданных субъекту извне альтернативных вариантов действий. Экономический субъект не создает сам альтернативные возможности своих действий. Он получает их извне, от общества в готовом виде. Поэтому ему остается лишь выбирать из предлагаемых ему обществом альтернативных вариантов.

В противном случае, то есть, если бы он создавал их сам, его деятельность была бы уже не экономической, а скорее — творческой, свободной от экономической необходимости. Творчество не сводится к выбору, оно означает относительно самостоятельное создание самим субъектом новых альтернативных

возможностей для своих действий. Степень этой самостоятельности и определяет меру творческого содержания деятельности. Именно эта относительная самостоятельность в создании новых возможностей и возвышает творчество над экономической деятельностью, использующей лишь те возможности, которые предлагает общество.

Осознание человеком альтернативных возможностей своих действий может происходить двумя путями — внешним и внутренним. С одной стороны, человек может узнать об их существовании от других людей, от общества, Например, в ходе его воспитания, обучения или по любым другим каналам движения и распространения знаний между людьми таким как рыночные цены, средства массовой информации и коммуникации, реклама, литература и т. д. В этом случае осознание индивидом объективно существующей возможности опосредуется обществом. В этом смысле данная альтернативная возможность выступает для индивида как общественная возможность, предоставляемая ему обществом.

Но, с другой стороны, субъект может не только получать в готовом виде знание возможностей от других людей, но и сам создавать новые возможности, причем, возможности, являющиеся новыми не только для него, но и для других людей, для общества в целом. Конечно, без общества и вне общества, без того объективного знания, которое К. Поппер называет “третьим миром”, Маркс — “всеобщим трудом”, которое у Платона выступает как мир идей, а у Гегеля — как мировой дух, — создание новых личностных возможностей крайне затруднено. Изолированному от объективного знания творческому субъекту пришлось бы на каждом шагу изобретать велосипед и не только велосипед, но даже колесо, которого он не найдет в готовом виде в первичной, естественной природе и может взять только у общества [6, с. 124], то есть у “второй”, общественной природы. В этом смысле любой индивидуальный творческий субъект — это лишь “карлик, стоящий на плечах великана”.

Аналогичную смысловую нагрузку несет, например, разграничение Г. С. Батищевым допороговой и запороговой сфер человеческой деятельности. “...Для культурной эпохи, для общества, социальной группы и для индивида всегда существует исторически определенный порог распредмечиваемости, по ту сторону которого лежат такие содержания, которые могут оказаться до-

ступными лишь при радикально ином уровне деятельности и иных ее парадигмах. Назовем их: запороговые. Все виды человеческой деятельности, поскольку они происходят в стандартных или в проблемных, но не творчески-проблемных ситуациях, не преодолевают этого порога и остаются внутри допороговой сферы. Что же касается сдвига порога, то это исторически важное дело удастся только собственно творчеству, креативности в самом узком и строгом смысле” [7, с. 27]. По мнению Г. С. Батищева, “творчество отличается от деятельности тем, что оно может именно то, что деятельность принципиально не может, ибо оно есть прогрессивное сдвигание самих порогов распределчиваемости, ограничивающих деятельность и замыкающих ее в ее собственной сфере — при любой ее относительно внешней (парадигмально той же самой) экспансии” [7, с. 29].

Человек всегда стремится к максимальному расширению возможностей выбора своих действий. Однако пути этого расширения могут быть различны и даже противоположны друг другу. С одной стороны, это путь расширения общественных возможностей индивидуального выбора, например, за счет максимального накопления прав собственности. С другой стороны, это путь творческого создания для своего индивидуального выбора новых личностных возможностей. Поскольку многие общественные возможности выступают как права собственности, то разграничение двух путей расширения возможностей индивидуального выбора оказывается во многом аналогичным традиционной дилемме: иметь или быть?

Новые альтернативные возможности индивидуальных действий могут быть творчески созданы самим индивидом, опирающимся при этом непосредственно на объективное знание как всеобщую основу индивидуальных действий. Слово “непосредственно” в данном контексте означает, что между такими индивидуальными возможностями и их всеобщей основой уже не включивается передаточный механизм общественных возможностей и общественной необходимости. Такие не опосредованные общественной необходимостью индивидуальные возможности выступают как личностные. Такое понимание личностных возможностей исходит из персоналистского понимания личности, противопоставляющего понятия индивида и личности [см., например: 8, с. 124-141]. Яркой иллюстрацией такого противопоставления, например,

в русском персонализме может служить разграничение индивида и личности у Н. Бердяева, который рассматривает личность как “усилие, не определяемое внешней средой” [9, с. 297].

Таким образом, вообще говоря, деятельность нельзя сводить к выбору, как это делают и неоклассика, и австрийская школа при теоретическом анализе экономической деятельности. В этом случае мы абстрагируемся от относительно автономного создания новых альтернативных возможностей. Такое абстрагирование может оказаться правомерным при рассмотрении чисто экономической деятельности, но оно совершенно недопустимо, когда объектом анализа становится творческая деятельность или хотя бы ее элементы, вплетенные в практическую деятельность.

Творческая деятельность предполагает не только выбор, но и создание для него новых альтернативных возможностей. Если экономическую деятельность можно свести только к первому элементу, то творчество обязательно предполагает второй. Оба эти элемента связаны с новыми альтернативными возможностями: один — с их созданием, другой — с использованием. Поэтому категория альтернативных возможностей нужна для описания не только чисто экономической деятельности как выбора, но и для категориального описания элементов творчества, “растворенных” в практической деятельности.

Нельзя автоматически ставить знак равенства между прагматикой и экономической теорией, как это делает Л. Мизес, поскольку категория практической деятельности шире, чем понятие экономической деятельности. Речь идет не просто о разграничении практики и праксиса [см., например, 10], но и об их синтезе, начинающем разворачиваться в современном производстве. Даже казалось бы чисто производственная деятельность в условиях высокой технологии уже не является только лишь приспособительно-экономической. Она неизбежно включает в себя, причем, во все возрастающей мере, элементы творчества, во все большей степени создавая для самой себя новые альтернативные возможности.

Поэтому при теоретическом исследовании современного производства методологически совершенно неправомерно сводить человеческую деятельность к выбору из определенного набора альтернативных вариантов, как это делает современная экономическая теория. Необходим методологический синтез концепции альтернативных возможностей, рассматриваемых как интенцио-

нальная предметность, с марксистским деятельностным подходом. При этом необходимо, с одной стороны, преодолеть характерное для экономической теории упрощенное понимание деятельности как выбора, а с другой — характерное для марксистской концепции деятельности понимание предмета как грубой материальности. Надо соединить концепцию альтернативных возможностей с концепцией деятельности, избавленной от грубоматериалистического понимания предметности.

Когда в условиях первичной, доэкономической общественной формации человек еще только начинал выделяться из мира природы, всевозможные ритуалы, традиции и прочие нормы поведения первобытных людей служили средством передачи объективно накопленного опытным путем знания в постепенно формирующуюся сферу субъективного выбора индивидуальных действий (если, конечно, применительно к этой отдаленной эпохе можно говорить о субъективном выборе и индивидуальных действиях и вообще о какой-нибудь субъективности и индивидуальности). Так начала формироваться вторичная, общественная необходимость, постепенно не столько дополняющая, сколько оттесняющая на задний план первичную, естественную необходимость, так начался переход от первичной, доэкономической к вторичной, экономической общественной формации.

По мере перехода к экономической формации первичная, естественная природа постепенно отодвигается на второй план, а на передний план выходит новая, вторичная, общественная “природа”, подчиняющая индивидуальные действия своей, имманентной ей общественной необходимости. Эта детерминирующая поведение людей общественная необходимость как раз и проявляется в том особом классе возможностей индивидуального выбора людьми своих действий, который мы обозначили как общественные возможности. Первичные, естественные возможности превращаются здесь в общественные возможности индивидуального выбора.

Сама категория “общественные возможности индивидуального выбора” включает в себе очевидное противоречие. Эта двойственность обусловлена тем, что общественные возможности индивидуального выбора являются выражением общественной необходимости. Схема “общественная необходимость — общественные возможности — индивидуальный выбор” сохраняется, независимо от того,

что сам передаточный механизм общественных возможностей усложняется по мере роста опосредуемого им объективного знания.

По мере того, как исторически развивается объективное знание, образующее всеобщую основу индивидуальных действий, это передаточное звено, образуемое общественными возможностями, усложняется, прежде всего, за счет включения в него рыночного механизма. Рыночный механизм регулирует действия людей с помощью совершенно особого, специфического рода общественных норм поведения, которые вне рынка не существуют — рыночных цен.

Вообще, согласно Д. Норту, нормы или институты непосредственно ограничивают возможности выбора человеком своих действий. Рыночная цена тоже выступает как общественная норма альтернативных издержек. Возьмем, например, издержки производства. Если полные издержки производства данной единицы блага составляют 110 долл., а цена ее — 100 долл., то эта единица производиться не будет. Выпускаться будут лишь те единицы, издержки производства которых не превышают уровня рыночной цены в 100 долл. Рыночная цена образует объективную общественную границу субъективной альтернативной стоимости тех действий, которые реально могут быть избраны индивидом постольку, поскольку альтернативная стоимость меньше или равна общественной. В этом смысле рыночная цена образует общественный норматив альтернативной стоимости индивидуальных действий.

То же самое происходит и с другими институтами. Все они означают ограничения выбора. Все они устанавливают по сути своего рода “общественную стоимость”, отсекающую те варианты действий, альтернативная стоимость которых превышает порог этого общественного норматива издержек. Высокая “общественная стоимость” данного действия означает степень его нежелательности для общества, то есть для других людей. Это относится, например, к правовым нормам, устанавливающим наказания за правонарушения. И эти правовые институты, и рыночные цены позволяют сопоставлять индивидуальные действия с общественным нормативом издержек, устанавливающим границы индивидуальных действий

Что же касается рыночных цен, то “общественная стоимость” блага принимает в этом случае форму равновесного уровня предельных издержек, соответствующего равновесной цене данного

блага. Желательность или нежелательность для общества производства данной единицы блага данным производителем он определяет в зависимости от соотношения цены и издержек производства данной единицы. Если предельные издержки производства данной единицы блага превысят рыночную цену данного блага, то он откажется от производства этой единицы, чтобы избежать экономического убытка.

Рыночная цена выступает как норматив общественно необходимых издержек индивидуальных действий. Это значит, что действия, альтернативные издержки которых превышают данный норматив, тем самым автоматически отсекаются от сферы индивидуального выбора, поскольку они заведомо невыгодны субъекту деятельности. Но чтобы работал этот ценовой передаточный механизм, должны быть специфицированы и защищены права собственности и созданы благоприятные условия для обмена ими, то есть должна быть создана разветвленная и все усложняющаяся институциональная структура. Она включает наряду с рыночными ценами и прежде их — целую систему формальных и неформальных норм поведения. Иначе издержки рыночных трансакций могут оказаться настолько высоки, что ценовой передаточный механизм просто не сможет нормально функционировать и доводить общественные требования до уровня индивидуального выбора человеком своих действий.

Эта сложная институциональная структура предполагает должным образом специфицированные и защищенные права собственности и другие институциональные условия нормального проведения рыночных трансакций. Немалую роль в обеспечении прав собственности и других условий играет государство. Рассматриваемая под этим углом зрения институциональная природа государства тесно связана с экономией на трансакционных издержках и прежде всего — на издержках спецификации и защиты прав собственности. Поэтому государство исторически неизбежно возникает при переходе от доэкономической к постэкономической формации и образует одну из важнейших особенностей институциональной структуры последней, отличающей ее от первичной формации.

Таким образом, становление и развитие вторичной, экономической формации характеризуется последовательным усложнением того передаточного механизма, той системы общественных возмож-

ностей, через посредство которых общественная экономическая необходимость определяет действия людей. Такая версия формационного подхода имеет принципиальное значение для понимания проблем современной глобальной экономики, связанных с незащищенностью многих прав интеллектуальной собственности и высокими транзакционными издержками в быстро развивающихся сферах “новой экономики”. Фундаментальной особенностью “новой экономики” является то, что права собственности и рыночные отношения в этой сфере выступают как иррациональные, превращенные, мнимые формы, которые противоречат своему содержанию. Учет этого фундаментального противоречия важен для понимания природы современного глобального кризиса.

Литература

1. Радаев В. В. Условия развития экономической теории // Экономическая теория. — 2004. — № 1. — С. 24-42;
2. Балацкий Е. Диалектика познания и новая парадигма экономической науки // Мировая экономика и международные отношения. — 2006. — № 7. — С. 71-80.
3. Нуреев Р. Предпосылки новой экономической парадигмы: онтология и гносеология // Вопросы экономики. — 1993. — № 1.
4. Бузгалин А. Отечественная экономическая теория: от кризиса к новой парадигме // Вопросы экономики. — 1993. — № 1.
5. Белоусов Р. Новая парадигма экономической науки как отрицание отрицания // Вопросы экономики. — 1993. — № 4.
6. Лукач Д. К онтологии общественного бытия. Прологомены. — М.: Мысль, 1991. — 325 с.
7. Батищев Г. С. Неисчерпанные возможности и границы применимости категории деятельности // Деятельность: теории, методология, проблемы. — М.: Политиздат, 1990 — С. 19-38.
8. Мунье Э. Персонализм. — В сб.: Французская философия XX века. — М.: Логос, 1995 — С. 105-214.
9. Бердяев Н. А. Я и мир объектов. — М.: Республика, 1994. — 480 с.
10. Арендт А. Vita activa, или о деятельной жизни. — СПб: Алетейя, 2000. — 498 с.

Резюме

В статті показана неадекватність зведення діяльності до вибору, яке характерно для багатьох напрямків сучасної економічної теорії,

оскільки такий підхід не враховує творчого створення індивідом нових альтернативних можливостей для свого вибору.

Рецензент доктор економ. наук, професор С. В. Мартыновский

УДК 339.5:333.562

А. Кравчук

УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ІМПОРТНОЇ ФІРМИ

Перехід на умови ринкової економіки спонукує фірми й підприємства до освоєння сучасних методів організації праці й управління, стимулює освоєння нових методологій. Однією з найсучасніших методологій, найбільш популярних в економічно розвинених країнах є методологія управління проектами.

Якщо фірма хоче займати лідируюче положення на ринку товарів і послуг і бути конкурентоспроможною, то вона повинна постійно займатися стратегічними питаннями розвитку, профілактикою виникнення кризових явищ, бути гнучкою та оперативно реагувати на зміни зовнішнього та внутрішнього оточення.

Сучасною методологією для вирішення цих проблем є методологія управління проектами або проектне управління. Проект визначається як унікальний комплекс дій спрямований на досягнення поставленої мети в умовах обмежень за часом, якістю та бюджетом. Розповсюдження технології управління проектами в бізнес середовищі фірми формує можливості для забезпечення оптимізації витрат і підвищення її конкурентоспроможності.

Найбільше повно тематика використання методології управління проектами розглядалася в працях таких вітчизняних учених як Кернер Г., Тен Р. Б., Ткаченко В. А., Холод Б. І. та інших.

Оскільки методологія з'явилася в якості робочої в бізнес середовищі України в останні 15-20 років, то існує значна кількість тем, які вимагають більше докладного розгляду, врахування специфіки, особливо в прив'язці до умов конкретного виду бізнесу.

Мета даної статті — розглянути умови підвищення конкурентоспроможності фірми, що займається імпортними поставками на основі використання методології управління проектами.

Завдання дослідження: обґрунтувати можливість створення EPS — Enterprise Project Structure на підставі використання методології проектного управління; обґрунтувати необхідність

застосування методології управління проектами та сформулювати алгоритм впровадження та просування на ринок нового імпортованого товару як специфічного проекту.

Об'єкт дослідження — умови діяльності фірми, що займається імпортом. Предмет дослідження — відносини, які мають місце при здійсненні діяльності фірми, що займається імпортованими операціями та реалізацією імпортованої продукції на внутрішньому ринку України.

Практичне значення:

- обґрунтована необхідність використання методології управління проектами для фірми, що займається імпортом;
- наведено приклад створення EPS — Enterprise Project Structure на підставі використання методології проектного управління для фірми, що займається імпортом;
- запропоновано алгоритм застосування проектного походу при ввозі та просуванні на місцевому ринку нового імпортованого продукту.

Управління проектами — це методологія ефективного бізнесу в цілому, тому що будь-який вид діяльності може бути представлений у формі проекту, а управління ним відрізняється від традиційного управління бізнесом комплексністю та системністю. Порівняння функцій традиційного та проектного менеджменту наведено в табл. 1 і на рис. 1 [1].

Таблиця 1

Порівняння функцій традиційного та проектного менеджменту

Функціональний менеджмент	Проектний менеджмент
Відповідальність за підтримку стабільного та динамічного розвитку	Відповідальність за керування змінами
Структура управління визначає повноваження	Невизначеність (“розмитість”) повноважень
Досить стабільний перелік управлінських завдань	Перелік, завдань, що змінюється, у тому разі нестандартних та міжфункціональних
Відповідальність визначена затвердженими функціями	Відповідальність за виконання вищезгаданих завдань
Діяльність здійснюється в умовах стабільної організаційної структури	Діяльність у структурах, які існують у період життя проекту
Головне завдання — оптимізація діяльності, ресурсів і результатів	Основне завдання — дотримання обмежень проекту
Успішність діяльності визначається досягненням функціональних результатів	Успішність діяльності визначається досягненням головної мети проекту
Зміна умов діяльності мінімізована	Постійна зміна умов діяльності та високий ступінь невизначеності

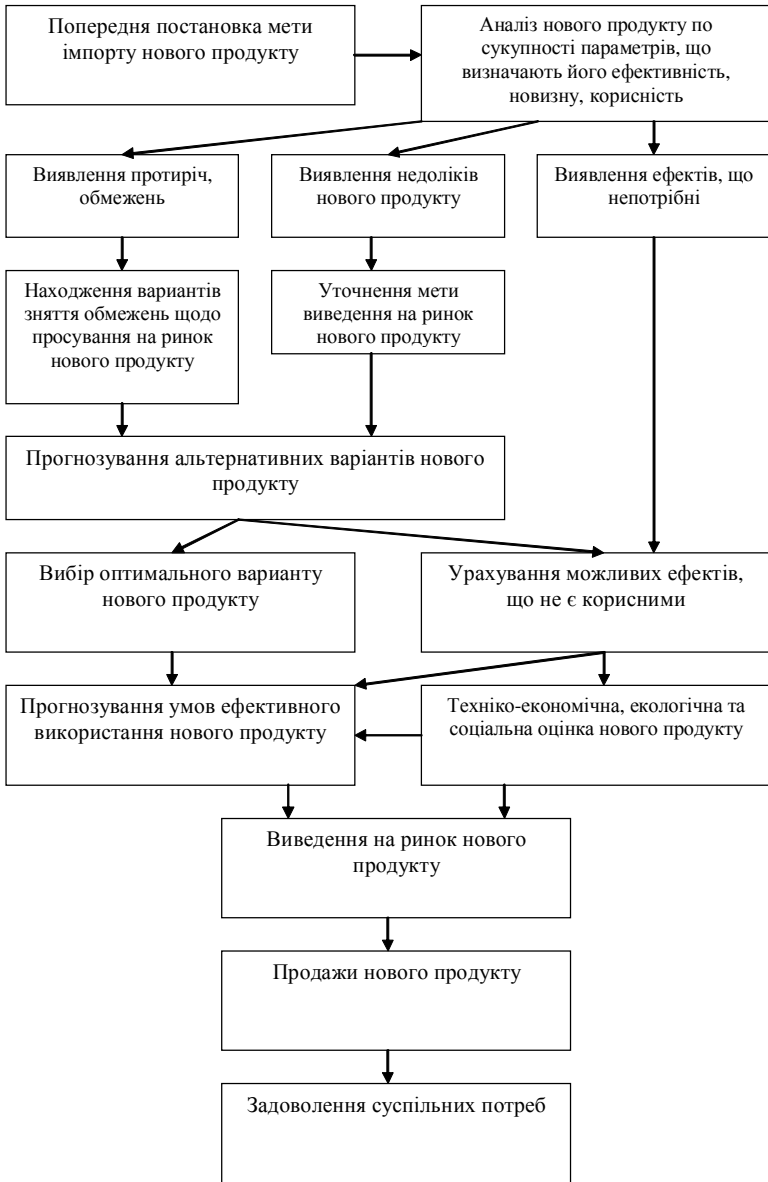


Рис. 1. Проектний підхід щодо просування на ринок нового продукту

У країнах ринкової економіки управління проектами є основною робочою методологією фірм і середовище діяльності фірми є мультипроектною.

Так, наприклад, стосовно до діяльності фірми, що займається імпорними постачаннями, взаємини по кожному з імпортних контрактів варто розглядати як окремий проект із його специфічними обмеженнями й, у свою, чергу, взаємини з кожним із замовників продукції на місцевому ринку також можуть бути зведені за формою та змістом до проекту.

Такий підхід дозволяє прогнозувати та оптимізувати майбутні витрати по проекту, а отже — мінімізувати витрати на закупівлю та просування нового товару, що дасть можливість запропонувати більш низьку ціну на товар, у порівнянні з конкурентами та, у результаті, підвищити стабільність бізнесу в оточенні, що постійно змінюється. Найважливішим питанням механізму функціонування проектно-орієнтованої організації є побудова відповідної організаційної структури управління та розподіл відповідальності за результати діяльності.

Для підвищення ефективності діяльності проектно-орієнтованої організації очевидно, що процеси управління проектами повинні підтримуватися сучасними інформаційними технологіями для чого в організації необхідно:

- створити та підтримувати в належному стані бази та банки даних по фазах і етапам життєвого циклу всіх проектів організації;
- впровадити сучасні автоматизовані системи планування та контролю, а також засоби обробки та передачі даних, при цьому — ступінь складності використовуваної інформаційної технології повинні відповідати складності та розміру проекту, тобто повинен дотримуватися принцип “ефект — витрати”.

По-перше, це підвищення якості загального менеджменту на фірмі на підставі впровадження сучасної методології управління проектами та її інформаційної складової — програмного забезпечення для корпоративного управління проектами “Примавера Системз” (США).

По-друге, це перепроектування організаційної структури управління фірмою з метою надання їй якості адаптивності до змін зовнішнього середовища, що постійно мають місце в Україні.

Такою адаптивною організаційною структурою управління є структура, що побудована відповідно принципам EPS — Enterprise Project Structure на підставі використання методології проектного управління. Enterprise Project Structure (проектна структура підприємства) передбачає проектну структуру діяльності, так наприклад, щодо умов діяльності імпоротної фірми така структура може мати наступний вид:

- проект “Закупівлі”, що може мати підпроекти відповідно чисельності постачальників продукції;
- проект “Продаж”, що також може мати підпроекти по основних покупцях (дилерах, дистриб’юторах), по промислових покупцях, по власній торгівельній мережі;
- проект “Бухгалтерія та Фінанси”;
- проект “Маркетинг”
- проект “Персонал”.

Enterprise Project Structure (проектна структура підприємства) формує адаптивну до змін (як зовнішнього так і внутрішнього середовища) структуру управління, що є основною стратегічною конкурентною перевагою будь-якого бізнесу, особливо за умов кризи. Не викликає сумніву той факт, що під час здійснення діяльності фірми завжди знаходяться у стані вирішення протиріччя — “Стратегія діяльності — організаційна структура управління”: стратегія може бути найсучаснішою, але ж можливості організаційної структури управління (ОСУ) — не відповідатимуть стратегії і її здійснення буде під загрозою. Стратегія вимагатиме перепроєктування ОСУ, а та, в свою чергу — коректування стратегії.

Проекти дозволяють реалізовувати всі функції управління стосовно до найважливіших завдань розвитку бізнесу (і підвищення його конкурентоспроможності), як на стадії розробки, так і в процесі виконання. Використання методології управління проектами в діяльності фірми, що займається імпортом, дозволяє використовувати цей підхід і до просування на ринку нового імпортного продукту.

Розглянемо нижчеподаний алгоритм використання проектного підходу до просування на ринок нового продукту.

Таким чином, у статті виконано аналіз та наведена порівняльна характеристика функціонального та проектного управління для фірми, що займається імпортною діяльністю. Наведе-

но можливий варіант створення Enterprise Project Structure (проектна структура підприємства), що передбачає проектну структуру діяльності імпоротної фірми. Обґрунтовано переваги використання методології управління проектами при впровадженні та просуванні на ринок нового імпортного продукту.

Література

1. Інвестиційний менеджмент та оцінка проектів (роздавальний матеріал): Мат. навч. семін. вихідного для СЕУМЕ для укр. викл. економіки та бізнесу. — К.: 2000. — 120 с.
2. Збірник наукових праць НУК. — М.: НУК, 2006. — № 5 (410). — 148 с.
3. Кернер Г. Стратегическое планирование для управления проектами с использованием модели зрелости. — М.: ДМК, 2003. — 307 с.
4. Тен Р. Б., Холод Б. І., Ткаченко В. А. Управління проектами: Підр. — К.: Центр навчальної літератури, 2003. — 224 с.
5. <http://www.kraina.org.ua>.
6. <http://www.upma.kiev.ua>

Резюме

В статье раскрываются некоторые аспекты создания конкурентного преимущества для фирмы, которая занимается импортом продукции и продажей ее продукции на внутреннем рынке Украины, за счет усовершенствования общей системы управления и создания EPS — Enterprise Project Structure на основе внедрения проектного управления на фирме.

Рецензент доцент Н. С. Логвинова

УДК 657.622

Т. Н. Погребная, С. В. Филиппова, А. С. Балан

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ

Изменения, которые произошли на протяжении последних лет в экономике и финансовых отношениях Украины, внедрение новых принципов хозяйствования на основе рыночных отношений, развитие деловой инициативы и предпринимательства нуждаются в коренной перестройке управленческих функций госу-

дарства, в том числе контрольных. Рассмотрение теоретических аспектов системы внутреннего контроля позволит предложить в дальнейшем методологию организации эффективно функционирующей системы внутреннего контроля, что в свою очередь повысит эффективность деятельности предприятий.

Вопрос финансового контроля исследовался многими украинскими учеными, среди которых особенно необходимо выделить: Василика О. Д., Епифанова А. О., Кириленко О. П., Калюга Е. В., Мельничук В., Стефанюк И. Б., Шевчук В. О., Максимова В. Ф., посвятивших данной теме немало своих статей и изданий. Однако степень изучения темы финансового контроля в Украине еще недостаточно высокий, некоторые вопросы освещены неполно и имеют неоднозначное трактование.

Поскольку конечным назначением финансовых ресурсов являются обеспечения расширенного воспроизведения и удовлетворение общественных интересов и нужд, то каждый гражданин и государство в целом чрезвычайно заинтересованы в их эффективном использовании. Отсюда объективно возникает потребность в управлении финансовыми ресурсами (которые выражают суть финансов), а затем и финансового контроля [3].

Пренебрежение теоретическими аспектами внутреннего контроля, как показала практика, приводит к построению неэффективных систем внутреннего контроля, которые вместо повышения эффективности деятельности предприятий приводят к увеличению занятости менеджмента и повышению трудоемкости выполняемых функций.

Целью статьи является рассмотрение теоретических аспектов внедрения систем внутреннего контроля отечественных предприятиях.

Финансовый контроль, прежде всего, есть укрепление финансовой дисциплины, обеспечение экономии материальных, трудовых и денежных ресурсов, а также полного, своевременного и целесообразного использования денежных средств в обществе для достижения эффективного результата [5]. Содержание финансового контроля определяется финансовой деятельностью государства, составной частью которой он есть. Обеспечить своевременное, наиболее эффективное, полное собирание денежных средств, оказывать содействие их увеличению, помочь найти новые источники доходов — в этом задача и одно из основных назначений финансового контроля. Не менее важная за-

дача стоит перед финансовым контролем при распределении средств, их рациональному, целесообразному, наиболее эффективном и экономном использовании [4].

Сравнительно с другими составными частями управленческой системы контроль занимает центральное место среди функций менеджмента и играет интегрирующую роль, поскольку является с одной стороны, результатом прогнозирования и учета, с другого — предпосылкой анализа и регулирования финансовых и денежно-кредитных процессов. Финансовый контроль является средством решения проблемы финансовой безопасности, поскольку он может отвергнуть подрыв финансового суверенитета государства, целостности финансовой пространственной, единства финансовой политики и финансового механизма [6].

Итак, финансовый контроль является важным элементом управленческой деятельности, организационного руководства, одной из форм введения в практику принятых государственными и негосударственными органами решений [2].

Характерным также является отождествление финансового контроля с контрольной функцией финансов. Особенно это наблюдается в работах, изданных после так называемой перестройки. И. А. Белобжецкий подчеркивает, что финансовый контроль выступает как результат практического использования государством контрольных функций финансов. Таким образом, им присущи возможности служить средством контроля за производством, распределением и использованием совокупного общественного продукта и национального дохода, хотя и отмечает при этом, что однозначно трактовать понятие “контрольная функция финансов” и “финансовый контроль” нельзя. Такой же точки зрения придерживается и В. М. Радионова [3].

Разные взгляды на понятие и суть финансового контроля имеют и современные исследователи. Так, О. Д. Василик трактует финансовый контроль как функцию управления, которая включает совокупность наблюдений, проверок по деятельности объекта управления с целью оценки обоснованности и эффективности принятия решений и результатов их выполнения [1].

Неоднозначность определения понятия финансового контроля научными работниками дает повод к тому, чтобы обратиться к законодательным документам, которые бы могли согласовать взгляды на данный вопрос.

Поскольку вся финансовая деятельность в государстве регламентируется законами и подзаконными актами, содержанием финансового контроля, в конечном счете, есть обеспечения выполнения и соблюдение законов и финансовой дисциплины всеми государственными, общественными организациями, должностными лицами и гражданами. При этом финансовая деятельность не только должна отвечать закону, но быть целесообразной. Таким образом, в проверке законности и целесообразности проявляется суть финансового контроля.

Наблюдается неоднозначность трактовки понятия финансового контроля разными учеными Украины, которая объясняется как изменениями общественной мысли за последние годы, так и незавершенностью правовой базы в этой сфере, а именно отсутствием соответствующего закона, который бы согласовал взгляды на этот вопрос. Однако методы и организация финансового контроля в Украине целиком сформированы. В современных условиях любая компания функционирует в жестких условиях конкурентной среды. Ее деятельность должна быть направлена на завоевание и удержание предпочтительной доли рынка, на достижение превосходства над конкурентами, что обеспечивается в известной мере эффективной организацией системы контроля в компании.

Система внутреннего контроля компании должна ориентироваться на обеспечение следующих основных параметров эффективности функционирования в современных условиях: на устойчивое положение компании на рынках; на своевременную адаптацию систем производства и управления организации к динамичной внешней среде (рыночной конъюнктуре).

В рыночных условиях, характеризующихся высокой неопределенностью и нестабильностью внешней среды, эффективное управление предполагает значительный спектр объемов плановой и контрольной работы. Усиление конкурентных отношений на мировых и отечественных рынках, стремительное развитие и смена технологий, растущая диверсификация бизнеса, усложнение бизнес-проектов и другие факторы обуславливают новые требования к системе внутреннего контроля компании.

В современных условиях внутренний контроль компании должен присутствовать на всех уровнях управления. Практичес-

ки эффективная система внутреннего контроля — это гарантия успешной деятельности компании.

Основой системы внутреннего контроля является информационное обеспечение контрольной деятельности, включающее оперативную, плановую, нормативно-справочную информацию, классификаторы технико-экономической информации, системы документации (унифицированные и специальные). Ключевой для системы внутреннего контроля является информация о степени управляемости объекта контроля, т. е. информационная прозрачность данного объекта для возможности принятия эффективных управленческих решений (управления объектом). Качество информации в системе внутреннего контроля определяется по таким критериям, как достаточность, достоверность, своевременность, аналитичность.

Система внутреннего контроля — это основа функционирования управленческой информационной системы, т. е. системы обработки и интеграции разнообразной внутренней и внешней информации, необходимой для принятия решений на всех уровнях управления компаний.

Основные цели функционирования системы внутреннего контроля:

- сохранение и эффективное использование разнообразных ресурсов и потенциалов компании;
- своевременная адаптация к изменениям во внутренней и внешней среде;
- обеспечение эффективного функционирования компании и ее устойчивости и максимального развития в условиях многоплановой конкуренции.

Функционирование системы внутреннего контроля призвано сводить к минимуму различного рода риски в деятельности компании. Достижение целей системы внутреннего контроля обеспечивается реализацией задач, в которых от взаимосвязи и взаимодействия различных ее элементов требуется достичь конкретных показателей, по которым можно судить об эффективности управления и развития компании.

Основные задачи системы внутреннего контроля заключаются в достижении следующих показателей эффективности управления:

- соответствия деятельности компании принятому курсу действий и стратегии;

- устойчивости компании с финансово-экономической, рыночной и правовой точек зрения;
- сохранности ресурсов и потенциалов компании;
- уровня полноты и точности первичных документов и качества первичной информации для успешного руководства и принятия эффективных управленческих решений;
- рационального и экономного использования всех видов ресурсов;
- соблюдения работниками компании установленных административных требований, правил и процедур;

Эти и многие другие задачи обуславливают создание в компании эффективной системы внутреннего контроля. Организация системы внутреннего контроля находится под воздействием многих факторов, назовем основные:

- отношение руководства к внутреннему контролю (т. е. насколько правильно понимает руководство роль внутреннего контроля в управлении компанией);
- внешние условия функционирования компании, ее размеры, оргструктура, масштабы и виды деятельности;
- количество и региональная неоднородность (разветвленность) месторасположения ее обособленных подразделений или дочерних компаний;
- стратегические установки, цели и задачи;
- степень механизации и компьютеризации деятельности;
- ресурсное обеспечение;
- уровень компетентности кадрового состава.

Организация эффективного функционирующей системы внутреннего контроля — это сложный многоступенчатый процесс, включающий следующие этапы:

1. Анализ и сопоставление определенных для прежних условий хозяйствования целей функционирования компании, принятого ранее курса действий, стратегии и тактики с видами деятельности, размерами, оргструктурой, а также с ее возможностями.
2. Анализ эффективности существующей структуры управления, ее корректировка. Должны быть разработаны положения об организационной структуре, в которых описаны все организационные звенья с указанием административной, функциональной, методической подчиненности, направления их дея-

тельности, функций, которые они выполняют, установлен регламент их взаимоотношений, права и ответственность, показано распределение видов продуктов, ресурсов, функций управления по этим звеньям. То же самое относится и к положениями о различных структурных подразделениях (отделах, бюро, группах и т. д.).

3. Разработка формальных типовых процедур контроля конкретных финансовых и хозяйственных операций. Это позволяет упорядочить взаимоотношения работников по поводу контроля за финансово-хозяйственной деятельностью, эффективно управлять ресурсами, оценивать уровень достоверности информации для принятия управленческих решений [7].

Методы, используемые при осуществлении СВК, весьма разнообразны и включают элементы таких методов, как:

- бухгалтерский финансовый учет (счета и двойная запись, инвентаризация и документация, балансовое обобщение);
- бухгалтерский управленческий учет (выделение центров ответственности, нормирование издержек);
- ревизия, контроль, аудит (проверка документов, проверка арифметических расчетов, проверка соблюдения правил учета отдельных хозяйственных операций, инвентаризация, устный опрос персонала, подтверждение и прослеживание);
- теория управления.

Все выше перечисленные методы интегрируются в единую систему и используются в целях управления предприятием. Такой метод, используемый при осуществлении СВК, как теория управления, является наиболее доминирующим и важным. Это обусловлено тем, что на сегодняшний день существует огромное количество эффективных различных подходов к управлению предприятием [8].

Таким образом, организация эффективно функционирующей системы внутреннего контроля — это сложный многоступенчатый процесс, который находится под воздействием многих факторов. От полноты и качества рассмотрения этих факторов на конкретном предприятии во время внедрения системы внутреннего контроля зависит качество работы системы в целом и изменение эффективности работы предприятия. Типовые ошибки

и пренебрежения теоретическими аспектами системы внутреннего контроля сказываются на будущей деятельности предприятий, что будет являться основным направлением дальнейших исследований в данной теме.

Литература

1. Василик О. Д. Теорія фінансів: Підр. — К.: НІОС, 2000. — 416 с.
2. Каленський М. М. Удосконалення фінансового контролю за витрачанням бюджетних коштів // Фінанси України. — 2001. — № 5 — С. 65.
3. Мельничук В. Г. Фінансовий контроль в системі державного управління // Банківська справа. — 2002. — № 2. — С. 26.
4. Стефанюк І. Б. Державне управління і фінансовий контроль в умовах ринку // Фінанси України. — 1999. — № 8. — С. 76.
5. Феценко Л. Функціональна структура системи державного фінансового контролю в Україні // Банківська справа. — 2001. — № 1. — С. 12.
6. Шевчук В. О. Макроекономічний контроль фінансового та банківського секторів національного господарства України // Вісник НБУ. — 1999. — № 5. — С. 15.
7. The Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission // www.coso.org.
8. Филиппова С. В. “Трансформационные процессы в промышленном производстве в условиях нестабильности”: Моногр. — Одесса: ОРИГУ НАГУ, 2005. — С. 350-351.

Резюме

В роботі розглянуто теоретичні аспекти впровадження систем внутрішнього контролю та фактори впливу на методологію організації ефективно функціонуючої СВК. Проаналізовано методи, що використовуються при здійсненні СВК. Показано вплив СВК на ефективність діяльності підприємства.

Рецензент доктор економ. наук, професор И. П. Продиус

МЕХАНІЗМИ УДОСКОНАЛЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ

Життєвий рівень сільського населення продовжує залишатися низьким, значна частина сільських жителів знаходиться за межею бідності. Матеріально-технічні та фінансові ресурси скоротилися більш як удвічі. Село перебуває у складних соціально-економічних умовах. Незадовільні умови праці та побуту створюють соціальну напруженість, негативно впливають на демографічну ситуацію, внаслідок чого депопуляційні процеси охопили всю сільську територію.

Сучасні форми організації виробництва по суті залишають виробника у становищі найманого працівника. Ефективність його праці низька, виробництво не має можливості впроваджувати новітні технології, створювати передумови соціально-економічного розвитку сільських територій. Водночас працівники сільського господарства за сприяння держави здатні забезпечити його розвиток та відродження сільських територій.

Питанням формування соціально-економічних передумов розвитку сільських територій, удосконалення економічних відносин, структурної перебудови аграрного сектора присвячені праці економістів-аграрників: В. Андрійчука, В. Бойка, О. Булавка, М. Вітковського, В. Збарського, О. Крисального, І. Лукінова, М. Маліка, П. Мазурка, Т. Мостенської, В. Месель-Веселяка, І. Микитенка, О. Могильного, О. Онищенко, Б. Пасхавера, І. Прокони, Г. Підлісецького, П. Саблука, В. Трегобчука, М. Федорова, Л. Шепотько, А. Чухна, К. Якуби, В. Юрчишина.

У руслі наукових надбань потребують подальших досліджень проблеми ефективності використання ресурсів сільських громад, залучення громадськості до процесу управління, активізації економічної діяльності у сільському господарстві, інших галузях і сферах матеріального та нематеріального виробництва. Сучасний стан соціально-економічних проблем у сільській місцевості обумовлює потребу в удосконаленні інституційних засад управління її розвитком. Саме тому необхідно розробити стратегічні напрямки економічного розвитку сільських громад, які можуть активізувати сільський розвиток.

Розвиток сільських територій є проблемою, мало висвітленою в спеціальній літературі не лише в Україні, але навіть в країнах Центральної та Східної Європи. Так польський дослідник Р. Вільчинський відзначає, що “...до 1997 року цей термін (розвиток сільських територій) був відомий лише в окремих наукових публікаціях”. Доволі влучне пояснення цьому дає відомий економіст Л. Бальцерович вказуючи, що основна увага держави у перехідний період прикута до галузевої аграрної політики, однак більшої уваги, з точки зору суспільної справедливості та ринкових принципів економіки, заслуговує саме розвиток сільських територій та підтримка життєвих стандартів на селі [2]. Цю тезу підтверджували авторитетні вчені аграрники О. Онищенко та В. Юрчишин, стверджуючи, що “серцевиною державної аграрної політики вважались аграрна і земельна реформи, то тепер стратегічною серцевиною повинен стати сільський розвиток” [8].

Акцентуючи увагу на питаннях перспективи аграрних трансформацій акад. В. Геєць зазначає про те, що “...катастрофічне для українського села питання — українське село та його майбутнє” [3]. З цим погоджується В. Рябоконт, вказуючи, що “...йдеться не тільки про докорінну перебудову соціального і економічного змісту сільських поселень, а й про загальний розвиток соціально-психологічної сутності їх жителів..., створення нових населених агломерацій” [10].

В той же час, ми не можемо погодитись з деякими авторами, які не аргументовано відкидають цінність та адаптивну корисність зарубіжного, тим більш — європейського досвіду РСТ [5], більше того — пробують ввести у практику альтернативну т. з. “політику сільського розвитку”, яка б замінювала загальноприйнятту на європейському просторі “політику розвитку сільських територій”.

Сільські території характеризуються сукупністю історичних, географічних, економічних, демографічних та інших ознак, етнічних і культурних традицій, що об’єднуються в регіональну агросистему. Автономність її ґрунтується переважно на функціональній основі, а саме: здатності конкретної території відносно самостійно здійснювати адміністративно-управлінську, виробничо-економічну, соціально-культурну діяльність і на цій основі задовольняти життєві та соціальні потреби.

По суті, сільська територія — це надзвичайно складна соціально-економічна система. Зміна існуючої ситуації потребує впливу на цілий ряд елементів системи, тобто комплексних дій, які з часом дозволять отримати позитивні зміни в сільській економіці і сільському соціумі.

Ігнорування державою проблем розвитку сільських територій у процесі аграрних трансформацій, відсутність відпрацьованої державної політики розвитку села та механізмів її реалізації, фінансова та організаційна неспроможність органів місцевого самоврядування не дозволили розв'язати нагальні проблеми життєзабезпечення сільського населення. Необхідно у тісному партнерстві урядових структур, органів місцевого самоврядування, сільських громад, громадських організацій і приватного сектора створити стійкі умови для розвитку сільської місцевості через активне впровадження політики зростання привабливості сільського господарства та забезпечення комплексного розвитку сільських територій. У ході реформи необхідно відмовитися від концепції економічного детермінізму, переважної орієнтації на досягнення економічних цілей і враховувати, що сільське господарство це не тільки сфера виробництва, але і сфера життя великої маси населення країни з притаманною їй культурою.

У програмах розвитку сільських територій треба враховувати потреби й умови життя сільського населення, а також передбачити ефективне і справедливе використання регіональних і місцевих ресурсів. Важливими є зміцнення матеріальної бази і кадрового забезпечення закладів соціально-культурного призначення, вдосконалення форм соціально-культурного обслуговування населення, наближення та вирівнювання умов життєдіяльності міського та сільського населення, створення у кожному сільському поселенні належних умов праці, відпочинку та проживання, здорового способу життя.

Сільські території відзначаються наявністю багатьох складних проблем розвитку. Частина з них покликана вирішувати політика розвитку сільських територій. Питання змісту та завдань політики розвитку сільських територій тісно пов'язане з концептуальними засадами функціонування економіки в цілому. Теоретична дискусія про співвідношення розвитку сільських територій та аграрної політики виявляє дві позиції [5]. Частина економістів схильні вважати розвиток села органічною частиною

аграрної (сільськогосподарської) політики. Інші економісти, представники більш ліберальної школи, вважають розвиток сільських територій та аграрну політику незалежними напрямками державної політики. Автор схиляється до думки, що всі напрямки державної політики в практиці перетинаються в синергетичній дії агентів ринку, створюючи певне середовище розвитку.

В Європі все більше домінує думка, що розвитку сільських територій ґрунтується на розвитку місцевого самоврядування, структурній та регіональній політиці та відчуває потужний вплив сільськогосподарської політики. Поширеною, і на нашу думку правильною, є думка, що розвитку сільських територій прямо залежить від рівня доходів сільських жителів та місцевих бюджетів.

Розвиток сільських територій не слід розуміти спрощено, лише як розвиток матеріально-технічної бази, житлового господарства та соціальної інфраструктури на селі. Такий розвиток неодмінно прямо пов'язаний з відновленням села у найширшому розумінні цього слова. Важливими є два вектори цього розвитку: підвищення життєвих стандартів (пов'язаних з матеріальними чинниками) та покращання якості життя на селі (пов'язаних з поза матеріальними, духовними та суспільними потребами людини). Однак не важко відстежити інші виміри розвитку сільських територій: збереження специфічного сільського укладу життя та його суспільних вартостей, пристосування "сільського стилю життя" до вимог сучасного життя.

Не можна розглядати розвиток сільських територій відірвано від проблем територіальних громад. Ці громади повинні бути активними учасниками такого розвитку, його генераторами та реципієнтами. Одночасно треба враховувати господарські та економічні вимоги, світові та європейські тенденції, чимало з яких мають об'єктивний та глобальний характер.

Під сільською громадою як територіальною суспільною системою потрібно розуміти людську спільноту одного чи декількох сільських поселень з адміністративним центром, яка розвивається через сфери економічної, соціальної, культурної, духовно-релігійної та іншої діяльності.

На даному етапі трансформації соціально-економічних відносин в Україні сформовано концептуальні засади розвитку сільських територіальних утворень на основі системного та комп-

лексного підходів. За останні десятиріччя характерними для українського села стали соціально-економічний занепад і злиденність переважної частини селянства. Сподівання, які поклалися на реформування аграрного сектору та земельних відносин, не виправдалися.

На думку дослідників, у повсякденній практиці, в тому числі у практиці державного управління, відбувається підміна поняття “сільське господарство”, поняттям “село”. Під державною підтримкою розвитку села фактично відбувалася підтримка аграрного виробництва, в переважній більшості саме приватних сільськогосподарських підприємств, які виникли в результаті реформування КСП [12]. Подолання соціально-економічного занепаду сільської місцевості потребує зміни фокусу аграрної політики, визнання рівнопріоритетності розвитку аграрного сектору і сільської місцевості.

Основна мета стратегії розвитку сільської місцевості полягає у створенні сприятливого середовища для зростання добробуту сільського населення забезпечення конкурентоздатності сільських територій та повної реалізації їх економічного потенціалу. У цьому плані корисним є досвід ЄС, де сільське господарство та розвиток сільської місцевості займають однаково важливе місце в політиці.

Аналіз сучасної аграрної політики показує, що сьогодні не існує комплексної програми розвитку сільської місцевості. Зараз визнаний державною аграрною політикою пріоритет соціального розвитку села, який охоплює соціальну інфраструктуру, сферу зайнятості сільських жителів і питання їх добробуту, на практиці не виконується. Відбувається недофінансування соціальної сфери села з Державного бюджету. Підтримка села з боку держави направляє в основному на розвиток аграрного сектору, а не на розвиток людини села та забезпечення життєдіяльності сільської території.

У результаті відбувається невинна деградація об'єктів соціальної сфери та сільської інфраструктури, погіршується доступ селян до соціально-необхідних послуг. В органах місцевого самоврядування відсутні стимули для нарощування зборів у місцеві бюджети для реалізації місцевих програм соціально-економічного розвитку та підтримки об'єктів соціальної сфери. Відмовившись від традиційних механізмів впливу на економічні процеси у

сільському господарстві, держава не створила адекватної організаційно-економічної бази, яка б забезпечила нормальне функціонування нових форм господарюючих суб'єктів, побудови ефективних взаємовідносин між ними на ринковій основі.

Очевидно, що концепція стійкого розвитку має суттєвий вплив на регіональну та місцеву політику, зокрема на розвиток сільських територій. Щодо сільського господарства та сільських територій вона має доволі широке відображення, зокрема в таких аспектах:

- збереження природних ресурсів і середовища в доброму стані;
- ефективна трансформація та використання ресурсів та засобів;
- забезпечення рівного і справедливого доступу різних поколінь до ресурсів.

А такі вимоги неодмінно спричиняють до появи дещо “вужчих” галузевих концепцій “багатофункціонального сільського господарства” та “багатофункціонального села”, які в свою чергу взаємопов'язані. Дещо ширший погляд дозволить побачити збіжність стратегічного бачення майбутнього європейського села і сільського господарства, зокрема у концепції т. з. “європейської моделі сільського господарства”. Можна стверджувати, що концепції розвитку сільських територій в європейському просторі розвивались, і поступово відбулась зміна підходів, що базувались на територіальному принципі до підходів, що мають в основі територіальну координацію та конвергенцію. Фактично формується багаторівнева, але єдина система управління розвитку сільських територій.

Одним із механізмів комплексного розвитку сільських територій є створення фондів розвитку сільських територіальних громад. Реструктуризація сільськогосподарського комплексу України ввела у повсякденну мову селян багато нових термінів, серед яких все частіше можна почути такі, як інвестор, фермер, особисте селянське господарство тощо. Але зустрічаються й слова, які менш “милозвучні” — борги, безробіття (більше третини працездатних жителів села, тобто близько 3 млн. осіб, не повністю зайняті, а серед них майже 0,5 млн. — безробітні), скорочення мережі закладів соціально-культурного призначення та введення в дію шкільних, дитячих дошкільних установ, закладів охорони здоров'я. Усе це можна побачити на фоні невиконання

в повному обсязі багатьох з державних та регіональних програм, спрямованих на розвиток сільських територій, відтворення трудового потенціалу сільського господарства.

Основним механізмом вирішення означених проблемних питань є комплексний, всебічний підхід до питання розвитку сільських територій, одним з компонентів якого є запровадження системи соціального замовлення або створення комунальних фондів для участі неприбуткових організацій у розвитку сільських громад. Комплексний розвиток сільських територій та розв'язання соціальних проблем на селі передбачає:

- скорочення бідності, наближення рівня доходів жителів сільської місцевості до рівня доходів міського населення країни;
- підвищення якості життя в сільській місцевості, наближення побутових умов і сільської інфраструктури до міських;
- удосконалення системи державного управління в сільській місцевості.

Сільський розвиток — це доволі багатогранне поняття. Його можна розуміти по-різному і давати безліч визначень. При цьому, кожне визначення буде правильним. Дуже загально сільський розвиток можна розуміти як гармонійний розвиток економіки, соціальної інфраструктури, самоврядності в сільській місцевості, становлення якісно нового рівня життя сільських жителів.

Однак, на наше переконання, ключовою складовою сільського розвитку є стала економічна база села, розширене відтворення сільськогосподарського виробництва. Звідси все інше — соціальна сфера, пристойні умови життя, формування відчуття господаря на цій землі, активна громадянська і політична позиція. Без створення належної економічної бази вирішення усього комплексу проблем села просто неможливе.

У політиці розвитку сільських територій потрібно покласти місток між економічним розвитком сільськогосподарських суб'єктів господарювання та розвитком сільських територій. Основою успіху має стати нова форма відносин, в авторському баченні — це місцева ініціатива, відповідальність, заангажованість та участь у процесі розвитку самих мешканців села під гаслом “в центрі — людина”. Необхідна співпраця та кооперація у регіональній та державній площині, поступовий відхід від традиційного секторного підходу.

Література

1. Аграрний сектор України на шляху до євроінтеграції: Моногр. / Авт. кол.: Бетлій М. та ін.; за ред. О. М. Бородіної. — Ужгород: ІВА, 2006. — 496 с.
2. Бальцерович Л. Свобода і розвиток. Економія вільного ринку. — Л.: Б-ка журналу “І”, 2000.
3. Геець В. В. Перспективи аграрних трансформацій та їх вплив на розвиток подій в економіці України // Економіка АПК. — 2006. — № 7. — С. 13.
4. Гриценко М. П., Карпенко В. В. Фонди розвитку сільських територіальних громад: проблеми, практика, перспективи розвитку // Аспекти сільського розвитку. — 2005. — № 3 (4). — С. 27-36.
5. Губені Ю. Е. Розвиток сільських територій: європейська теорія і практика // Аспекти сільського розвитку. — 2007. — № 1-4. — С. 80-92.
6. Карпенко В. В. Стратегічне планування розвитку сільських територій в Україні // Актуальні проблеми державного управління: Зб. наук. пр. ОРІДУ. — О., 2006. — Вип. 2 (26). — С. 88-96.
7. Лопатинський Ю. М. Трансформація аграрного сектора: інституціональні засади. — Чернівці: Рута, 2006. — 344 с.
8. Онищенко О. М., Юрчишин В. В. Сільський розвиток: основа методики та організації // Економіка України. — 2006. — № 10. — С. 7.
9. Павлов О. Політика сільського розвитку: сутність, складові, пріоритети // Вісник державної служби. — 2006. — № 1. — С. 9.
10. Рябоконь В. П. Стратегічні напрямки соціально-економічного розвитку агропромислового виробництва в Україні // Економіка АПК. — 2006. — № 7. — С. 31.
11. Саблук П. Т. Розвиток сільських територій в контексті забезпечення економічної стабільності держави // Мат. Сьомих річних зборів Всеукр. конгресу вчених економістів-аграрників 9-10 листоп. 2005 р. — К.: Ін-т аграр. економіки, 2005. — С. 18.
12. Юрчишин В. В. Сільські території як системоутворюючі фактори розвитку аграрного сектора економіки // Економіка АПК. — 2005. — № 3. — С. 3-10.

Резюме

Аграрная реформа, которой предусматривалось охватить все аспекты развития сельских территорий, из-за ее незавершенности не дала желаемых результатов. Поэтому в статье проанализировано состояние социально-экономического развития сельских территорий и предложены пути его улучшения.

Рецензент канд. економ. наук, доцент А. Г. Гончарук

УДК 628.4.02(477.74)

Д. О. Єрмак

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ТВЕРДИМИ ПОБУТОВИМИ ВІДХОДАМИ В ОДЕСЬКІЙ ОБЛАСТІ

Об'єми накопичених в Україні відходів дозволяють віднести її до однієї з найбільш техногенно-навантажених країн світу. Останніми роками намітились позитивні тенденції у сфері державного регулювання системи поводження з відходами, але ж на сьогоднішній день в Україні не створена відповідна нормативно-правова база, яка б поступово наближалася до вимог європейського законодавства. Профільними міністерствами і відомствами, громадськістю країни приділяється недостатня увага до контролю створення та розміщення відходів, їх впливу на здоров'я людини і навколишнє середовище. Тому ситуацію не можна визнати задовільною. Невідповідність між прогресуючим накопиченням відходів і заходами, спрямованими на запобігання їх створення, утилізацію, знешкодження і видалення, загрожує не тільки поглибленням екологічної кризи, але й загостренням соціально-економічної ситуації в цілому.

Теоретичні і практичні аспекти цієї проблематики знайшли відображення у працях таких вітчизняних та зарубіжних вчених, як О. Бент, Л. Белашов, С. Харічков, З. Бройде, І. Дрозд, В. Коломієць, О. Губанова, О. Боднар, В. Винниченко, І. Корінько, Г. Доусон, О. Череп та ін. Однак, незважаючи на велику кількість наукових праць, проблема управління поводженням з відходами в умовах функціонування ринкових відносин в Україні лишається актуальною й потребує подальших досліджень в напрямку ідентифікації відходів з економічної точки зору, мінімізація їх впливу на довкілля шляхом безпечного й контролювання

ного зберігання їх у спеціально відведених для цього місцях та ефективної переробки, що дасть змогу у разі виникнення попиту на відходи без проблем залучити їх у господарський обіг.

Метою даної статті є аналіз основних підходів до розв'язання проблеми управління ТПВ, пошук детального комплексного підходу до використання існуючих концепцій та методів поводження з твердими відходами та розробка спеціального організаційно-економічного механізму управління на рівні області.

Для чіткого розуміння проблеми побутових відходів насамперед слід визначитись з термінологією. Тверді відходи (є ще й рідкі, і газоподібні) поділяються на дві неоднакові групи: на відходи виробництва та відходи споживання. Під відходами виробництва мають на увазі відходи, що утворюються в результаті функціонування основних промислових галузей — видобутку та збагачення корисних копалин, енергетики, металургії, хімії та коксохімії, машинобудування та металообробки, деревообробки та целюлозно-паперового виробництва, легкої промисловості, будівельної індустрії тощо. І хоч на цю групу припадає 90 % обсягу твердих відходів, проте через низку причин увага в статті акцентована не на них. Решту 10 % становлять відходи споживання, які за іншою класифікацією проходять як тверді побутові відходи (ТПВ). ТПВ — відходи, що утворюються як безпосередньо в домашніх господарствах, так і в комунальній сфері в цілому. Основні компоненти відходів споживання — використана упаковка, харчові рештки, відпрацьовані товари та матеріали (в тому числі небезпечні — акумулятори, батарейки, ртутні та звичайні лампи розжарювання, побутова хімія), зношені автомобільні шини, вуличне сміття, зрізані гілки, листя тощо [1, с. 123].

Підраховано, що кожній тонні побутових відходів відповідають п'ять тонн промислових відходів на стадії виготовлення продукції і двадцять тонн — на стадії вилучення первинних ресурсів із надр [2]. Таким чином, збільшення побутових відходів є першопричиною нагромадження промислових відходів, а отже — і увага має бути зосереджена, насамперед, на них.

Сучасна практика управління ТПВ повинна припускати принцип стійкого розвитку і може бути стисло представлена наступним переліком операцій: редукція; вторинне використання; переробка; виробництво енергії. Аналіз результатів рішення аналогічних проблем в інших країнах показує, що шляхи вирішення

проблеми ТПВ різні, що залежить від законодавчо-нормативної бази та соціально-економічного розвитку.

При порівнянні зарубіжного досвіду з реальною ситуацією в Україні, можна стверджувати, що у цивілізованому світі всі підприємства, які виробляють продукцію в упаковці, власноручно приймають і утилізують використану упаковку або охайно сплачують внески за роздільне збирання і утилізацію іншим організаціям, які взялися за цю роботу. Чітко подається встановлена звітність. А в Україні, як і в інших країнах СНД, цього ще немає.

Однак, не треба виключати той факт, що вітчизняні фахівці мають достатньо пропозицій щодо поводження з відходами, а українська промисловість здатна створювати всю необхідну для цього техніку і устаткування. Проте слід розуміти, що головним учасником будь-яких програм поводження з побутовими відходами повинне бути населення. Саме його активна участь є заставою успішної діяльності в одних країнах, тоді як байдужість зводить нанівець зусилля в інших. Робота з населенням вимагає і найбільших витрат. Досвід впровадження системи роздільного збору відходів в п'яти нових федеральних землях ФРН показав, що на виховання населення (включаючи учбову роботу в дитячих садках, школах, професійних і вищих учбових закладах, і пропаганду необхідності роздільного збору відходів в засобах масової інформації) було витрачено набагато більше засобів, ніж на створення системи (чіткої структури, здатної ефективно поводитися з відходами) та на рішення технічних проблем (впровадження ефективних технологій переробки відходів) [2].

На нашу думку, конче потрібно змінити загальнодержавну політику стосовно поводження з відходами, ключовим елементом якої має стати створення єдиної системи управління усіма видами відходів з відповідним законодавчим урегулюванням.

Зменшення кількості побутових відходів практично неможливе. Тому, в умовах виснаження світових сировинних ресурсів, доцільно їх використання. Не раціонально як з економічної, так і з екологічної точки зору ховати під землею готову сировину, придатну до повторного використання. Головною ж проблемою використання цієї сировини стає його вилучення із сміттевої маси, оскільки в суміші вона практично не придатна для переробки. Тому разом з вдосконаленням систем технічного сорту-

вання побутових відходів (яка на спеціальних фабриках цілком поєднується з ручним сортуванням!), в системі управління відходами пріоритет надається роздільному збору відходів. Для цього притягуються економічні стимули, юридичні заходи, агітація і пропаганда серед населення.

Сьогодні в більшості країн управління ТПВ включає декілька обов'язкових етапів. Отже, можна виділити наступні: розробка програми по зниженню обсягів створення ТПВ; широке впровадження вторинного використання фракцій відходів, що володіють споживчими властивостями; використання відповідних фракцій ТПВ як сировини для виробничих процесів; утилізація енергетичного потенціалу відходів; поховання залишків ТПВ, що не володіють ніякими корисними властивостями, на екологічно нейтральних полігонах.

В Одеській області обсяг утворення побутових відходів сягає 4,0 млн. т на рік. При цьому знищення побутових відходів становить близько 15 кг на душу населення, тобто тільки 10 % від маси відходів, що утворюється. Сьогодні свідчить, що полігони твердих побутових відходів великих міст області перевантажені, а їх облаштування та експлуатація не відповідають екологічним та санітарним нормам. Розпорядження облдержадміністрації від 25.08.1998 р. № 699/А-98 про будівництво підприємства для переробки і утилізації відходів м. Одеси та впровадження системи їх роздільного збору ігнорується. Практично не знайшов відгук дуже важливий пункт Регіональної програми охорони довкілля, яка була затверджена рішенням обласної ради від 17.11.2000 р., про передбачення розробки типового проекту полігону твердих побутових відходів для невеликого населеного пункту. А саме в цих містечках та великих селищах несанкціоновані звалища набувають не тільки великих розмірів, а й накопичують небезпечні речовини і матеріали. Особливо це стосується населених пунктів, розташованих біля великих агломерацій.

Сьогодні найважливішим виступає питання про те, що сміття з міста Одеси через кілька років буде просто нікуди вивозити. Єдиний діючий полігон твердих побутових відходів під назвою "Дальницькі кар'єри", відведений для цих потреб офіційно у 1974 році, на думку фахівців, дуже скоро виявиться цілком заповненим. Практично решта земель, як відомо, розпайована. І ніхто не здасть в оренду родючий український чорнозем під

смітник. Немає також перспектив у напрямі проектів щодо будівництва сміттєпереробних або сміттєспалюючих заводів. За інформацією облдержадміністрації на сьогоднішній день спорудження сміттєпереробних підприємств на території Одеського регіону у даний період не планується. Отже, про утилізацію твердих побутових відходів, які нині щодоби вивозяться з Одеси у кількості від 450 до 600 тонн, а щороку складають близько 2 млн. м³, поки що не йдеться. Інший існуючий полігон твердих побутових відходів, розташований за 9 км від межі міста Одеси на 60,4 га Овідіопольського району вже не працює, адже він цілком заповнений. Сміттям починають нагромаджувати відведені раніше 35,8 га на площах, що прилягають до Біляївського району. Цих площ може вистачити ненадовго, тому що за статистичними даними щороку збільшення обсягів відходів відбувається на 17-19 % [7, с. 207].

Як показує аналіз, не існує універсального методу поводження з ТПВ, який би задовольняв сучасним екологічним та економічним вимогам. Найбільш прийнятним є комбінований метод, який передбачає використання відходів як джерела енергії та вторинної сировини. Саме комплексна переробка ТПВ, що включає сортування, термообробку, ферментацію та інші процеси, забезпечує максимальну екологічну та економічну ефективність.

Найбільш розповсюдженими видами промислової переробки ТПВ є спалювання, ферментація, сортування та їх різні комбінації. Економічні показники різних технологій переробки ТПВ (за даними європейських фірм, які доповнено розрахунковими даними з комплексної переробки ТПВ та реалізації готової продукції) наведені у таблиці 1.

Аналізуючи наведені дані, слід відзначити, що кращими в економічному плані є комбінаційні технічні рішення, особливо комплексна переробка ТПВ.

Ми вважаємо, що Одеська область повинна перейти на екологічно безпечну систему комплексної переробки відходів: сортування, переробку вторинної сировини, брикетування. Тільки за приблизними підрахунками, у твердих побутових відходах знаходиться близько 40 % паперу і картону, 6 % — текстилю, 5 % — металів, 3 % — деревини, 5 % — полімерів. Рівень невикористання тари та обгортки в середньому складає: картонної — 25 %; паперової — 92 %; металічної — 100 %; полімерної —

Таблиця 1

Економічна ефективність різних технологій переробки ТПВ [3]

Показники	Технології					
	Спалювання	Ферментація	Сортування	Сортування + спалювання	Сортування + ферментація	Комплексна переробка
Капіталовкладення на 1 т ТПВ, дол. США/т	280	90	50	330	100	240
Експлуатаційні витрати на 1 т ТПВ, дол. США/т	9,6	10	3,2	12,8	8,7	13,5
Неутилізована фракція, що підлягає захороненню, %	30	30	95	15	55	8
Витрати на захоронення неутилізованої фракції, дол. США/т	9	9	28,5	4,5	16,5	2,4
Капітальні витрати, дол. США/т	28	9	5	33	10	24
Загальні витрати, дол. США/т	46,6	28	36,7	50,3	35,2	39,9
Реалізація продукції з 1 т ТПВ, дол. США/т	23,7	9,2	11,4	33,9	18,7	30,2
Економічна ефективність технології, дол. США/т	-22,9	-18,8	-25,3	-16,4	-16,5	-9,7

80 %; комбінованої — 100 %. Під час переробки вторинної сировини енергії витрачається на 80 % менше, ніж під час застосування первинних природних ресурсів [8, с. 217].

Не можна не погодитись з умовиводами А. В. Андрейченко (2009), який пропонує виокремлення зі складу житлово-комунального господарства діяльності з переробки ТПВ в самостійне фінансово-незалежне виробництво та організувати повний цикл переробки компонентів ТПВ. Для цього, на нашу думку, необхідно будівництво спеціалізованого заводу з переробки відходів. Питання, про будівництво такого комплексу вже піднімалось і

планувалось його створення у 2006 році. Проектна вартість заводу складала майже 50 млн. грн. З часом такі ж підприємства планувалось створити в Іллічівську, Роздільній та Білгород-Дністровському. Проект будівництва був розроблений в Одесі і що найцікавіше — вже успішно впроваджений у Львівській області. Компанія “Нові Технології Бізнесу”, що діє за контрактом з австрійською фірмою ARTUR D Projektmanagement e, за твердженням її представників, єдиним у світі власником прав на запроповану міській громаді технологію переробки відходів і ексклюзивним виробником відповідного устаткування. Ця компанія виявила готовність побудувати, ввести в дію і забезпечити належну експлуатацію виробничого комплексу з сортування, переробки й утилізації твердих побутових відходів на території міста. Запропонований комплекс проектувався з двох технологічно взаємозалежних модулів — з сортування і первинної обробки твердих побутових відходів та модуля компостування і трансформації окремих видів відходів у придатні для наступного використання компостні маси. Компанія запропонувала використовувати сучасне устаткування виробництва фірми “Саубермахер” (Австрія) із застосуванням унікальних технологій переробки відходів і ноу-хау фірми “Інженерні інноваційні технології охорони довкілля”. Але комплекс так і залишився не побудованим і Одеса потопає від відходів [1, с. 28].

Пріоритетна для нашої країни проблема забруднення навколишньої природного середовища відходами, деякою мірою викликана існуванням організаційних проблем, тобто при невідповідності між цілями життєдіяльності і її результатів. Метою управління в сфері поводження з твердими побутовими відходами є мінімізація їхнього нагромадження, реалізація роздільного збору, сортування, рециклінг і переробка. Обов'язковою умовою ефективного керування Будь-яким процесом є рішення організаційних проблем. Останні в сфері поводження з ТПВ обумовлені тим, що дотепер не існує організаційного механізму забезпечення досягнення поставленої мети.

Ми розглядаємо організаційний механізм як системно організовану сукупність суспільних відносин і форм їхнього прояву. Ґрунтуючись на цьому понятті, організаційний механізм керування ТПВ являє собою коректне ототожнення з упорядкованою системою економічних, адміністративно-правових і соціально-куль-

турних інструментів, що у сукупності здатні забезпечити реалізацію цільової функції в сфері поводження з ТПВ.

Правовою основою організаційного механізму управління відходами на сьогоднішній момент є Закони України “Про охорону навколишнього природного середовища” та “Про відходи”, у яких визначені юридичні, організаційні й економічні принципи діяльності, зв’язаної з запобіганням нагромадження відходів, їх збором, перевезенням, збереженням, обробкою, утилізацією і переробкою, а також запобіганням негативного впливу відходів на природне середовище і здоров’я людини.

Діючий в Україні організаційно-економічний механізм управління твердими побутовими відходами поки ще не може базуватися на концепції платності. Для цього необхідно визначити основні регулятори, що забезпечували б акумулювання фінансових ресурсів для здійснення поставлених вище задач. На жаль, установлені нормативи зборів за розміщення відходів настільки малі, що розміри відповідних екологічних платежів не створюють для суб’єктів істотних фінансових прибутків. Тому виникає питання про необхідність створення спеціалізованих підприємств з утилізації та переробки ТПВ, заснованих на принципах самоокупності.

До того ж, доцільно окремо виділити адміністративні та економічні інструменти організаційно-економічного механізму. До перших належать: спеціальне ліцензування, нормування та стандартизація; до других — економічна оцінка відходів, збір за розміщення, сортування та переробку (рис. 1).

Ефективне вирішення комплексу питань, пов’язаних з поводженням з побутовими відходами, можливе лише за умови визначення основних напрямів та розв’язання основних завдань з реалізації державної політики у сфері поводження з відходами. 11 січня 2005 р. була прийнята “Програма поводження з твердими побутовими відходами в Одеській області до 2011 року”, яка була затверджена рішенням Одеської обласної ради № 572-IV. Запропонована Програма враховує сучасний стан економіки Одещини та перспективи її подальшого розвитку. Аналізуючи дану Програму слід визначитися з пріоритетним напрямками перспектив використання відходів виробництва та споживання. Ці пріоритети мають формуватися в рамках розробки регіональних програм використання відходів та програм соціально-економічного розвитку Одеської області. Доцільно також ого-



Рис. 1. Структура організаційно-економічного механізму управління ТПВ

лошувати тендер на виконання пріоритетних заходів. Під час вибору проектів для реалізації, місцеві органи управління мають керуватися критеріями комерційної та фінансової ефективності, мінімізації екологічних збитків. Для фінансування природоохоронних заходів, в залежності від їх значущості, можуть залучатися різноманітні джерела: державний і регіональні бюджети, державні і регіональні екологічні фонди, власні кошти підприємств чи їх об'єднань, кредити банків тощо. При цьому можуть створюватися спеціальні рахунки для координації і поводження з відходами.

Отже, центральною ланкою поточної діяльності органів управління має стати формування організаційно-економічного механізму управління відходами. Акцент має робитися на розробленні і впровадженні спеціальних механізмів спрямування ділової активності суб'єктів господарської діяльності, пов'язаної з поводженням із відходами. Можливе створення коіндустрії поводження з відходами, яке має включати: організацію збирання і переробки відходів, здійснення конкретних проектів знешкодження чи утилізації відходів, визначення шляхів розвитку ринку вторинної сировини (наприклад, створення біржі відходів), обґрунтування конкретних напрямків економічної й інвестиційної політики, підтримка приватного бізнесу, створення комп'ютерної інформаційної системи управління даними про відходи, роботу з населенням тощо.

Література

1. Андрейченко А. В. Формування регіональної інвестиційної стратегії переробки твердих побутових відходів: Автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.05 “Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка”. — Одеса, 2009. — 226 с.
2. Козаченко Т. П. Зарубіжний досвід використання ефективних методів поводження з твердими відходами // http://www.nbu.gov.ua/e-journals/tppd/2008-3/R_5/08ktpptv.pdf.
3. Горох М. П., Ляхевич І. М. // <http://waste.com.ua/cooperation/2006/index.html>.
4. Екологічний менеджмент: Навч. посіб. / За ред. В. Ф. Семенова, О. Л. Михайлюк. — К.: Знання, 2006. — 366 с.
5. Порядок розроблення, затвердження і перегляду лімітів на утворення та розміщення відходів: Постанова Кабінету Міністрів України № 1218 від 03.08.1998 р. // <http://www.rada.gov.ua>.
6. Програма поводження з твердими побутовими відходами в Одеській області до 2011 року. Затверджена рішенням Одеської обласної ради № 572-1V від 11 січня 2005 р. // <http://gupri.odessa.gov.ua>.
7. Сафранов Т. А. Пути усовершенствования системы обращения с бытовыми отходами в Одесской агломерации // Пути сбора, переработки и утилизации отходов. — Одесса: ОЦН-ТЭИ, 2001. — 320 с.
8. Шляхи розвитку економіки Одещини: досягнення, промахи та перспективи розвитку. Економічна доповідь. — Одеса: Головне управління статистики в Одеській області, 2008. — 251 с.

Резюме

Накоплення твердих побутових відходів (ТБВ) в регіонах України досягло величезних об'ємів. Основна задача, що стоїть перед управлінськими структурами — найбільш повно безвредити, утилізувати і переробити відходи. Для пошуку компромісного підходу в використанні ТБВ проведено аналіз екологічної та економічної ефективності методів утилізації і безвредити відходів. В результаті дослідження і оцінки, існуючих нормативно-законодавчих документів, запропоновано розробити спеціальні організаційно-економічні механізми управління твердими побутовими відходами.

Рецензент канд. геогр. наук, доцент М. Д. Балджи

ПОЛІТИКА ОПТИМІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ В УКРАЇНІ

На сучасному економічному розвитку України важливе значення набувають чинники, які впливають на формування національних пріоритетів країни, що здійснюється на основі загальноприйнятих у світовій практиці сучасних підходів та з урахуванням досвіду розвинутих країн [13, с. 617].

Актуальність дослідження обумовлена тим, що найважливішим завданням сучасної економічної політики є активізація інвестиційної діяльності та створення сприятливого інвестиційного клімату в Україні, взагалі, та в регіонах, зокрема. Саме тому питанням формування ефективної інвестиційної політики має бути приділено значно більше уваги, оскільки стрімкий розвиток на майбутнє буде визначатися рівнем інвестиційної активності в країні.

Вченими вже зроблено перші спроби визначити місце інвестицій в економіці України, досліджено структурні властивості та особливості інвестиційної політики в Україні, однак, ще існує низка важливих проблем щодо активізації інвестиційної політики, які потребують не лише детального аналізу та виявлення недоліків, а й фундаментальних досліджень у цій сфері.

Проблемам інвестиційної політики присвячені наукові праці дослідників: Н. О. Березніченко Н. О., О. В. Верченко, В. Н. Даниліна, К. В. Жеваго, С. В. Ісаєвої, А. Я. Кузнецової, І. В. Ландарь, М. Ю. Рубцової та багатьох інших [1-18]. Так, в працях Н. О. Березніченко проаналізовано реальний стан, проблеми, перспективи розвитку іноземних інвестицій в Україні, пріоритетні напрямки створення сприятливих умов для іноземного інвестування в економіку України [1-3]. Дослідження О. В. Верченко присвячені виявленню особливостей та шляхів активізації інвестиційної діяльності, розробці державних гарантій захисту іноземних інвестицій в Україні [4-6]. В працях І. В. Ландарь розкриті особливості залучення іноземних інвестицій в Україну як фактора підвищення конкурентоспроможності вітчизняного товаровиробника [13-15]. Особливу увагу слід звернути на дослідження М. Ю. Рубцової, в яких надана характеристика національних проблем формування інвестиційного клімату країни [16-17].

Метою роботи є аналіз національної політики оптимізації інвестиційного клімату в Україні, розкриття тенденцій та особливостей залучення іноземних інвестицій в економіку України

Національна специфіка в сучасному світі є одним з найважливіших факторів формування стратегії, принципів організації і управління інвестиційними процесами. При цьому не існує універсальної системи менеджменту для всіх країн світу, тому успіхи в окремих галузях виробництва є наслідком впровадження ефективних для даної країни методів організації процесу інвестування [12, с. 296].

Формування економічної політики України в галузі залучення і використання іноземних капіталів має враховувати оцінку впливу зовнішньоекономічної діяльності, як на національну економіку, так і для визначення напрямів та засобів її державного регулювання. Світовий досвід інвестиційної діяльності свідчить, що для ефективного залучення і використання іноземних інвестицій особливе значення має моделювання інвестиційного клімату країни, який надає системне уявлення про мотивацію поведінки іноземного інвестора та відображає важелі впливу на остаточне рішення іноземного інвестора [11, с. 19].

Україні при розробці доктрини економічного розвитку необхідно брати до уваги практику розвинутих держав світу, де інвестиційна діяльність є державною справою і характеризується вираженістю та системністю підходів до формування економічної політики залучення інвестицій в національну економіку [12, с. 298].

Якість інвестиційного середовища України залежить від політичних, економічних, інституціональних, соціальних та екологічних факторів. На жаль, для України макроекономічна нестабільність, нерациональне використання потужностей, низька платоспроможність населення стають загрозою для здійснення інвестиційної діяльності. Тому в інвестиційній діяльності головним має бути захист внутрішнього ринку, контроль над імпортом та експортом, державне регулювання валютного курсу і використання засобів зовнішньоекономічної політики для забезпечення національних конкурентних переваг й регулювання іноземних інвестицій з використанням національно-правових методів.

Іноземні інвестування мають більш-менш універсальні види і форми іноземних інвестицій це: участь у власності; трансферт прибутку; вимоги до результатів діяльності; система інвестицій-

них пільг і обмежень; гарантії прав тощо. Такі форми стимулюють надходження інвестицій у країну і не деформують національне правове поле, навпаки, сприяють зближенню міжнародних і внутрішньодержавних правових норм в галузі інвестування.

Важлива роль у вирішенні даної проблеми належить двостороннім і багатостороннім угодам з окремими країнами про заохочення і взаємний захист інвестицій У цих договорах, як і в законодавстві про іноземне інвестування, повинні знаходити свій відбиток основні пріоритети державної політики України щодо залучення іноземних інвестицій в свою економіку. Для іноземних інвесторів може встановлюватися пільговий, відмінний від національного, правовий режим. При укладенні угод необхідною умовою має бути вираховування реальності їхнього виконання, відсутність суперечностей із внутрішнім законодавством [1, с. 196; 6, с. 114; 12, с. 298].

На сучасному етапі особливо актуальним є досягнення гармонійного об'єднання законодавства України із нормами міжнародного права про режим іноземного інвестування та обґрунтована обмежувальна політика, яка забезпечить баланс між внутрішніми та зовнішніми джерелами інвестування у стратегічно важливих сферах та галузях і надасть змогу цілеспрямовано проводити структурну перебудову національної економіки, захистити економічне середовище від негативного зовнішнього впливу [12, с. 298].

В Україні є певні територіально-галузеві диспропорції, які необхідно враховувати в оцінці інвестиційної привабливості регіонів і галузей, а в процесі приватизації — відповідно оцінювати вартість підприємств і окремих інвестиційних проектів. У зв'язку з цим принципово важливого значення набувають їх потенційні можливості приймати іноземний капітал у певних масштабах і формах, умови його використання із забезпеченням достатнього для інвестора прибутку з допустимим рівнем ризику. Інвестиційний потенціал та інвестиційний ризик формують сприятливий або несприятливий інвестиційний клімат країни [15, с. 314].

Але, на жаль, інвестиційна ситуація сьогодні характеризується тим, що іноземні інвестори не зацікавлені фінансувати в Україні високотехнологічне виробництво, участь в інвестиційному процесі відомих фірм не є масштабною, так як вони не бачать в українській національній інвестиційній політиці стратегічних

принципів, перспектив розвитку ринку, та оптимізації законодавчої бази [1, с. 194]. Критерії мотивації іноземного інвестора для вкладання їм коштів обумовлені метою закріплення на перспективних ринках збуту; прагненням отримувати прибуток на довгостроковій основі; доступом до порівняно дешевих джерел сировини і паливно-енергетичних ресурсів, що підвищує конкурентоспроможність продукції за рахунок економії витрат виробництва і наближеності до джерел сировини; використанням щодо дешевої кваліфікованої робочої сили, як важливого чинника зниження собівартості продукції. У створенні спеціальних режимів для іноземного інвестора держава повинна керуватися селективними підходами, що витікають з національних пріоритетів та конкурентних переваг, а також передбачити поетапне регулювання та введення у практику взаємовигідного використання сучасних форм економічної взаємодії з іноземними країнами [2, с. 19].

Найкращою гарантією залучення капіталів у національну економіку є відповідне макроекономічне середовище, визначення чітких напрямів у формуванні галузевої та регіональної структури використання іноземних інвестицій у державних програмах головними пріоритетами, яких є урахування критеріїв національної безпеки, тоді основними інвесторами будуть виступати міжнародні фінансові організації і уряди західних держав, особливою інвестиційної стратегії, котрих буде пріоритет короткочасної максимізації прибутку [1, с. 195].

Національна інвестиційна політика у сфері іноземного інвестування має бути: спрямована на такі галузі виробництва, які б дозволили знайти свої "ніші" для українських товарів на світовому ринку і задовольнити внутрішній ринок; диференційно орієнтована на науково-технічний прогрес; має визначити правильний вибір пріоритетів [16, с. 165].

Стратегічні завдання інвестиційної політики пов'язуються передусім з формуванням макро- і мікроекономічного середовища, за якого процес міжнародного обігу капіталів сприяв би на вітчизняному ринку не тільки відновленню обсягів, а й забезпечив технологічний прорив національного промислового виробництва, включаючи вихід на світові ринки вітчизняних товаровиробників, особливої актуальності ці проблеми мають сьогодні, коли Україна вступила до СОТ.

Оптимізація інвестиційної політики вимагає використання адекватних методів ринкових перетворень, збалансування попиту та пропозиції інвестиційних ресурсів та більш широкого спектру інструментів для їх залучення з урахуванням пріоритетності цілей й особливостей поточної ситуації. Одним із напрямків такої політики є формування інвестиційного попиту та використання його у повній мірі у структурі виробництва з урахуванням конкурентного середовища, регулятора попиту та пропозицій [7, с. 18]

Структурні перетворення в українській економіці вимагають значних капітальних вкладень. Водночас ситуація ускладнюється тим, що проблеми інвестування доводиться вирішувати в умовах глибокої економічної кризи, гострої нестачі фінансових і матеріальних ресурсів. Для стабільного економічного зростання інвестиції повинні бути на рівні 19-25 % ВВП. В Україні внутрішні інвестиції становлять лише близько 12,4 % ВВП [15, с. 318].

Світовий досвід свідчить, що жодна країна світу не має класичної інвестиційної моделі або стандартного механізму інвестицій. В кожній розвинутій країні є свій, тільки їй притаманний і достатньо складний за набором складових елементів, механізм інвестиційного процесу, який зумовлює формування відповідної інвестиційної моделі [3, с. 14].

Формування української інвестиційної моделі відбувається на базі державно-правового регулювання інвестиційних і інших економічних відносин і ускладнюється тим, що процес становлення механізму інтегрування нашої держави відбувається в умовах особливого впливу на формування інвестиційної моделі механізму господарського інвестиційного співробітництва. Сутність цього механізму полягає в сукупності форм, методів і принципів розвитку відносин господарських суб'єктів України з партнерами із зарубіжних країн. Формування механізму залучення іноземних інвестицій в Україну відбувається під впливом структурної перебудови економіки, великої капіталомісткості, необхідності концентрації капіталу у вузлових точках народногосподарської системи [2, с. 21].

Таким чином, поєднання політичних, ресурсних, економічних факторів інвестування та мотивів (виробничо-економічних, маркетингових та ін.) іноземних інвесторів дає змогу визначити заходи стимулювання і оптимізації інвестиційної політики в Україні.

Література

1. Березніченко Н. О. Іноземні інвестиції в Україні: реальний стан, проблеми, перспективи розвитку // Актуальні проблеми міжнародних відносин: Зб. наук. праць. — Вип. 14. — Ч. II. — К.: КГУ, 1999. — С. 194.
2. Березніченко Н. О. До питання про перспективи іноземного інвестування в економіку України // Матеріали міжнар. наук. конф., 1998. — К., 1998. — С. 18.
3. Березніченко Н. О. Пріоритетні напрямки створення сприятливих умов для іноземного інвестування в економіку України // Особливості економічної політики постсоціалістичних країн в умовах глобалізації світової економіки (приклад України): Мат. міжнар. наук. конф.. — К.: ІМВ, 1999. — С. 13.
4. Верченко О. В. Основні домінанти та особливості інвестиційної стратегії України // Зб. наук. праць. — Вип. 29. — К.: ІСЕМВ НАН України, 2000. — С. 29-36.
5. Верченко О. В. Державні гарантії захисту іноземних інвестицій в Україні // Актуальні проблеми міжнародних відносин. — К.: ІМВ КНУ, 2001. — Вип. 16. — С. 218-220.
6. Верченко О. В. Особливості та шляхи активізації інвестиційної діяльності // Тези III міжн. наук.-практ. конфер. — К.: Видав. УАЗТ, 2000. — С. 113-116.
7. Данилин В. Н., Исаева С. В. Оценка инвестиционной привлекательности предприятий Украины // Автоматика. Автоматизация. Электротехнические комплексы и системы. — Херсон. — 1999. — № 2. — С. 163-166.
8. Жеваго К. В. Фондові інструменти іноземного інвестування економіки України // Прометей: регіональний збірник наукових праць з економіки. — Донецьк: Юго-Восток, 2000. — Вип. 3. — С. 177-181.
9. Исаева С. В. Вибір найбільш оптимальних напрямків використання інвестицій // Таврійський науковий вісник. — Вип. 16. — Херсон, 2001. — С. 165.
10. Исаева С. В. Экономическое содержание и современная стратегия инвестиций // Вісник Сумського державного аграрного університету: Економіка та менеджмент. — Суми, 2001. — Вип. 2. — С. 136-137.
11. Кузнецова А. Я. Проблеми активізації інвестиційного процесу в Україні // Іноземні інвестиції в Україну: проблеми

- привабливості й залучення: Зб. наук. праць. — Львів: ІРД НАН України, 2000. — Вип. XXII. — С. 296-306.
12. Кузнецова А. Я. Особливості фінансування інвестиційно-інноваційної діяльності промислового сектора економіки України // Зб. наук. праць Ін-ту регіональних досліджень НАН України. — Львів: ІРД НАН України, 2001. — Вип. XXXI. — С. 617-620.
 13. Ландарь І. В. Іноземні інвестиції в Україні: стан, проблеми, перспективи // Зовнішня торгівля. — 1998. — № 1. — С. 105-112.
 14. Ландарь І. В. Особливості залучення іноземних інвестицій в Україну // Економіка України. — 1998. — № 12. — С. 68-72.
 15. Ландарь І. В. Залучення іноземних інвестицій як фактор підвищення конкурентоспроможності вітчизняного товаровиробника // Матеріали наук.- практ. конф. — Полтава: ПКІ, 1999. — С. 314-318.
 16. Рубцова М. Ю. Національні проблеми формування інвестиційного клімату // Зб. наук. праць вчених. — К.: ІСЕІМВ НАНУ, 1998. — Вип. 16. — С. 20-27.
 17. Рубцова М. Ю. Тенденції іноземного інвестування в національну економіку України // Зб. наук. праць вчених. — Вип. 19. — К.: ІСЕІМВ НАНУ, 1998. — С. 35-43.
 18. Яхно Т. П., Полякова Ю. В. Сучасний стан іноземного інвестування в Україні: регіональний аспект // Мат-ли Міжн. конф. Глобалізація економіки: нові можливості чи загроза людству? — Донецьк, 2001. — С. 46-49.

Резюме

В статье проанализированы проблемы активизации инвестиционной политики, формирования инвестиционного климата в Украине. Раскрыто реальное положение дел, проблемы, перспективы развития, тенденции, пути оптимальных направлений привлечения и использования иностранных инвестиций в экономику Украины.

Рецензент канд. економ. наук, доцент А. В. Симонов

МІСЦЕ І РОЛЬ БЮДЖЕТУ ДЕРЖАВИ У СИСТЕМІ ДЕРЖАВНИХ ФІНАНСІВ

Зміст системи фінансових (в т. ч. бюджетних) наукових знань становлять фінансові теорії, вчення, концепції, доктрини, судження, постулати, аксіоми, проблеми, гіпотези, наукові методи, поняття, категорії тощо. Щодо більшості цих складових фінансова наука має достатньо великий обсяг напрацювань, які використовують вітчизняні вчені й практики у розробленні, обґрунтуванні та прийнятті тих чи інших рішень. Однак, важливо з'ясувати яке ж місце займає бюджет держави в системі державних фінансів, та яку роль відіграє. Також важливим є зрозуміти яку ланку у цієї системі займає саме бюджет держави.

Фінансова наука як упорядкований процес отримання знань, їхньої організації та систематизації в світлі певної парадигми досліджує діяльність усіх суб'єктів фінансових відносин, пов'язану з формуванням та використанням різноманітних фондів грошових коштів і фінансових ресурсів, а також закони й закономірності фінансових явищ і процесів у їхній взаємодії і взаємозв'язку. Оскільки фінансові ресурси держави обмежені, завданням фінансової науки є пошук можливих варіантів формування і використання грошових фондів, обґрунтування найприйнятнішого з них з метою оптимального задоволення економічних інтересів суспільства, суб'єктів господарювання, населення з урахуванням закономірностей фінансових явищ, їхньої об'єктивної необхідності та фінансових можливостей.

Оскільки фінансова наука є багатогалузевою, кожний її напрям розв'язує окремо певні проблеми, використовуючи відповідний інструментарій. Специфічною і важливою галуззю фінансової науки є бюджетна. Зважаючи на центральне місце бюджету держави у системі державних фінансів, фінансів суспільства, наукові проблеми пов'язані з функціонуванням бюджету та бюджетних відносин, є визначальним серед проблем, які досліджує фінансова наука.

Питанням теорії і практики бюджету держави присвячені праці таких вчених: В. Андрущенко, С. Булгакової, О. Василюка, Л. Єрмошенко, О. Кириленко, В. Кудряшова, Ц. Огня, В. Опа-

ріна, К. Павлюк, О. Романенко, В. Федосова, С. Юрія та інших. У дослідженнях розглянуті питання сутності, ролі та розвитку бюджету та бюджетних відносин.

Мета дослідження — оцінка теоретичних підходів і розкриття сутності та ролі бюджету держави у системі державних фінансів, та визначення його місця.

Отже, державні фінанси — це складова частина фінансової системи держави, її центральна підсистема, через яку здійснюється вплив держави на економічний і соціальний розвиток.

Головною ланкою фінансової системи є зведений бюджет, який включає бюджети усіх рівнів і окремі види централізованих фондів фінансових ресурсів. Бюджет держави — це сукупність державного та місцевих бюджетів. Концепція бюджету держави — це певний спосіб розуміння, тлумачення, інтерпретації бюджету, головна точка зору на нього, провідний задум, яким визначає стратегію у здійсненні бюджетних реформ, програм, планів.



Пошук оптимального співвідношення бюджетів різних рівнів має ґрунтуватися на визначенні оптимального співвідношення процесів централізації та децентралізації державного управління на відповідному розподілі повноважень і функцій органів державного управління та місцевого самоврядування.

Саме розмежування їхніх функцій повинно стати основою для визначення видатків, а також доходів різних рівнів влади. При цьому розподіл повноважень між ними, а також система їхніх видатків повинні бути закріплені законодавчо. Розподіл доходів Державного та місцевих бюджетів у складі зведеного бюджету визначені таблицею 1.

Доходи Державного бюджету за 1997-2007 роки коливаються від 54,3 — до 77,4 відсотки у 2005 році. Доходи місцевих бюджетів, навпаки, зменшуються від 45,7 у 1998 році до 22,6 % у 2005 році.

Державному бюджету належить центральне місце в системі державних фінансів. Важливу роль державний бюджет відіграє у забезпеченні перерозподілу доходів з метою підтримання сприятливого соціального клімату в державі, здійснення соціального за-

Таблиця 1

Розподіл бюджетних ресурсів в зведеному бюджеті України (%)

Роки	Доходи	
	Державний бюджет	Місцеві бюджети
1997	56,8	43,2
1998	54,3	45,7
1999	60,0	40,0
2000	70,9	29,1
2001	67,7	32,3
2002	68,6	31,4
2003	70,0	30,0
2004	74,9	25,1
2005	77,4	22,6
2006 ¹	76,7	23,3
2007 ²	75,4	29,6

¹ Вісник НБУ, червень 2006. — С. 20

² Звіт про виконання зведеного, Державного, місцевих бюджетів України по доходах та видатках за 2007 рік. Офіційні дані Мінфіну України.

хисту населення, соціального забезпечення найуразливіших верств населення. Основу доходної частини Державного бюджету складають податкові надходження. Їхня питома вага в загальній сумі доходів коливається від 69,0 % до 73,2 за 2004-2007 рр. Суть податків криється у примусовому відчужуванні державою частини знову утвореної вартості. Доходами Державного бюджету України служать податки, збори, платежі і відрахування.

Бюджет є також знаряддям впливу держави на економічні, соціальні, національні, регіональні процеси, економічним важелем здійснення державної влади. Державний бюджет істотно впливає на економічний розвиток окремих регіонів. Вирівнювання бюджетної забезпеченості адміністративно — територіальних утворень в умовах ринкової економіки може здійснюватися тільки на основі перерозподілу бюджетних ресурсів через державний бюджет.

Видатки державного бюджету мають бути спрямовані на вирівнювання доходів окремих верств населення. Однак вирівнювання доходів виправдано тільки тоді коли поліпшується становище найбільш вразливих верств населення. Досягти вказаної мети можна лише за умов економічного зростання і розвинених демократичних засад. На сучасному етапі бюджетне законодавство відповідає розстановці політичних сил в Україні і стану трансформації економіки.

Місцеві бюджети — це фонди фінансових ресурсів, призначені для реалізації завдань і функцій, що покладаються на органи самоврядування. Через місцеві бюджети складаються певні фінансові взаємовідносини органів самоврядування практично з усіма підприємствами, установами що розташовані на їх території, і населенням даної території у зв'язку з мобілізацією й витрачанням коштів цих бюджетів. Між місцевими бюджетами різних рівнів, а також між цими бюджетами і державним бюджетом виникають фінансові відносини з приводу перерозподілу фінансових ресурсів для забезпечення ефективного функціонування кожного бюджету.

Основу формування місцевих бюджетів складають податкові надходження і трансферти. Слід зауважити, що в період з 1999 року по 2006 рік спостерігається тенденція зниження податкових надходжень з 68,1 % до 42,8 % від загальної суми доходів місцевих бюджетів. Водночас питома вага трансфертів в доходній частині місцевих бюджетів збільшується з 18,3 % у 1999 році до 45,5 % у 2006 році.

У 2006 році податкові надходження місцевих бюджетів склали близько 43 %, трансферти — 45,5 %, неподаткові надходження близько 6 %, цільові фонди — 2 %, доходи від операцій з капіталом — близько 4 %. Роль місцевих податків та зборів у формуванні доходної частини місцевого бюджету не велика. Якщо прослідити динаміку місцевих податків та зборів за останні роки, то можна побачити, що питома вага цих податків та зборів у доходах місцевого бюджету зменшується з 2,7 % у 1999 році до 0,8 у 2006 році.

Серед найгостріших проблем в Україні належить проблема формування доходів місцевих бюджетів, у першу чергу, за рахунок власних джерел. На необхідність вирішити цю проблему вказують як науковці, так і практики. Багато експертів вважають, що фінансову основу місцевих бюджетів повинні складати доходи з власних джерел, формування яких би відповідало принципу правової, організаційної та матеріально — фінансової самостійності органів місцевого самоврядування, в першу чергу — місцеві податки і збори. Основною проблемою є відсутність належного законодавчого регулювання бюджетних правовідносин та механізму відповідальності за порушення бюджетного законодавства, що викликає цілий ряд негативних соціально-економічних наслідків.

Головний інструмент управління фінансами в сучасній економіці — це формування та виконання державного та місцевих бюджетів. Бюджет із року в рік не виконується по таким причинам:

- Невірно сплановані показники бюджету.
- Платники податків не розраховуються з бюджетом.
- Відсутня нормативна база витрат.
- Не сформований фінансовий механізм системного контролю витрат бюджету.
- Відсутній короткостроковий механізм відповідальності посадових осіб, причетних до розподілу та фактичному витрачання бюджетних коштів.

В сучасний період важливе місце посідають проблеми формування та функціонування місцевих бюджетів та питання міжбюджетного розподілу фінансових ресурсів.

Нині у сфері формування місцевих бюджетів існує низка гострих проблем, серед яких — недостатність дохідної бази, неефективна система перерозподілу загальнодержавних податків. Надмірна централізація коштів на державному рівні не дає можливості місцевим органам влади повною мірою реалізувати покладені на них функції та ставить у залежність від Державного бюджету. Бюджетним кодексом України передбачено принцип розподілу доходів, які спрямовуються до органів місцевого самоврядування на фінансування делегованих державою та власних повноважень. Отже, забезпеченість бюджетно-фінансовими ресурсами органів місцевого самоврядування саме на виконання власних повноважень і є однією із найважливіших проблем.

Для зміцнення фінансової незалежності органів самоврядування слід збільшити дохідні джерела місцевих бюджетів. Щодо цього необхідно відокремити заходи з пошуку додаткових резервів, які перебувають у компетенції вирішення місцевих органів самоврядування, як:

- збільшення надходжень з доходів фізичних осіб унаслідок вжиття заходів щодо легалізації заробітної плати, недопущення виплати суб'єктами підприємницької діяльності заробітної плати в розмірі меншому від встановленого чинним законодавством; налагодження співпраці з банківськими установами щодо здійснення ними контролю за повнотою перерахування платниками в бюджет податку з доходів фізичних осіб;

- збільшення надходжень плати за оренду землі та майна комунальної власності внаслідок проведення суцільної інвентаризації договорів оренди з фізичними та юридичними особами, перегляду розміру ставок, при цьому недопущення їх зниження при наданні в оренду землі під комерційну діяльність;
- оптимізація ставок єдиного податку для суб'єктів підприємницької діяльності, особливо на високорентабельні види діяльності, торгового патенту, місцевих податків та зборів;
- недопущення надання органами місцевого самоврядування необґрунтованих пільг та відстрочок зі сплати податків і платежів до місцевих бюджетів;
- ужиття заходів спільно з податковими органами щодо скорочення податкового боргу.

Водночас існує низка проблем, розв'язання яких потребує внесення змін до існуючого законодавства та неможливе без прийняття відповідних урядових рішень, зокрема:

- низькі рівень надходжень та питома вага місцевих податків і зборів у доходах загального фонду місцевих бюджетів;
- низькі граничні розміри ставок податків і зборів, які встановлюються місцевими органами влади (єдиний податок, вартість торгових патентів, фіксований податок);
- прискорення урядом запровадження і закріплення за місцевими бюджетами податку на нерухомість як постійного, надійного і стабільного джерела доходів загального фонду.

Головним завданням бюджетної політики є стабілізація і зміцнення фінансової системи держави, ефективна реалізація бюджетними засобами визначених пріоритетів державної політики. Виходячи з цього, бюджетна політика передбачає:

- забезпечення надійної збалансованості та реалістичності державного бюджету;
- перебудову між бюджетних відносин та істотне зміцнення місцевих фінансів;
- підзвітність і підконтрольність з боку громадськості усіх бюджетних та позабюджетних коштів бюджетних установ;
- встановлення порядку, за яким закупівля товарів (робіт, послуг) за рахунок державних коштів може здійснюватись виключно на конкурсній основі;

- заборону реструктуризації та списання боргів;
- істотне зменшення всіх видів бюджетної підтримки збиткових підприємств і концентрацію бюджетних асигнувань на функціях соціального захисту населення та розвитку соціальної сфери, науки, житлового будівництва для соціально незахищених верств населення, зміцнення оборони держави та правопорядку.

Література

1. Андрущенко В. Л. Фінансова думка Заходу в ХХ ст. (Теоретична концептуалізація і наукова проблематика державних фінансів). — Львів: Каменяр, 2000.
2. Василик О. Д., Павлюк К. В. Бюджетна система України: Підр. — К.: Центр навчальної літератури, 2004.
3. Економічний енциклопедичний словник / Мочерний С. В., Ларіна Я. С., Устинко О. А., Юрій С.І.; за ред. С. В. Мочерного — Львів: Світ, 2005.
4. Романенко О. Р. Фінанси: Підр. — К.: Центр навчальної літератури, 2006.
5. Дем'янишин В. Г. Концептуальні засади бюджетної доктрини України // Актуальні проблеми економіки. — 2007. — № 11.
6. Формування і функціонування бюджетної системи України: Моногр. / С. О. Булгакова, О. Т. Колодій, Л. В. Єрмоленко та ін. — К.: Книга, 2003.
7. Кудряшов В. П., Сіленков Б. В. Поняття бюджетної системи та її децентралізація // Фінанси України. — 2006. — № 8.

Резюме

Рассматриваются подходы к трактовке сущности бюджета государства как объективной экономической категории.

Рецензент канд. економ. наук, доцент С. В. Михайленко

УДК 316.356.2(477)

О. И. Колесник

СТУДЕНЧЕСКАЯ СЕМЬЯ (СОЦИОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ)

Большой круг вопросов относительно функционирования семьи рассматривают в разнообразных научных трудах ученые-экономисты, демографы, социологи, психологи и др. Особое значение имеет изучение законодательного регулирования семейных

отношений, государственной поддержки и социальной защиты семьи. Следует обратить внимание на принятый новый Семейный кодекс Украины, законы Украины “Про державну допомогу сім’ям з дітьми”, “Про державну соціальну допомогу малозабезпеченим сім’ям”, “Про загальнодержавну програму підтримки молоді на 2004-2008 роки”, “Про соціальну роботу з дітьми та молоддю” и другие законы и программы касающиеся семьи.

Наибольшая часть украинского народа проживает семьями; семья является одной из главных сфер воспроизводства населения. А именно — деторождение, родительское содержание и воспитание детей, а также организация потребления и воспроизводства рабочей силы, сохранение и приумножение этно-культурных традиций и ценностей народа Украины [1, с. 13].

Механизм государственной поддержки молодой студенческой семьи отработан еще не в полной мере, а направления его усовершенствования четко не определены. Хотя это имеет первостепенное значение, особенно в условиях экономического кризиса, в котором оказалась страна.

Целью данной статьи, написанной на материалах социологических исследований, — определение особенностей, которые влияют на процессы становления студенческих семей и ее успешное функционирование.

Низкая рождаемость, уменьшение количества детей в семьях, увеличение одиноких матерей и несовершеннолетних матерей, увеличение количества разводов, увеличение числа бездетных семей, отсутствие у молодых семей знаний о планировании семьи и репродуктивном здоровье — все это заостряет проблему необходимости подготовки современной молодежи к семейной жизни. Особое внимание уделяется исследованию различных аспектов молодой семьи, куда входит и студенческая семья, определяемая статусными ролями супругов. Студенческой называется семья, где хотя бы один из супругов является студентом. Практика показывает, что появление такой семьи может произойти именно в период, когда оба супруга (или один из них) являются студентами.

Студенческая семья занимает определенное место в семейной иерархии. Кроме общих есть и специфические элементы, которые характеризуют именно студенческую семью. Ряд авторов, занимающиеся этой проблемой выделяют такие положения: важ-

ность семейной жизни, идеалы семьи (в том числе в период студенчества супругов), понимание роли женщины в семье, мотивы, которыми руководствуются студенты, создающие семью и др.

Проводимые различными социологическими службами Украины (автор рассматривает данные с 1996 по 2006 год) исследования показывают, что в число жизненных приоритетов молодежи входит семья, занимая в таблице рейтингов прочное второе место (первое занимает здоровье). Правда, здесь можно говорить и о той семье, в которой вырос и возможно еще живет юноша или девушка, и о своей, которая уже создана либо планируется. Можно сделать вывод о том, что институт семьи продолжает оставаться важнейшим в человеческих отношениях, и общественные отношения в целом во многом зависят от ее положения, состояния, внимания государства.

Проведенный среди молодых супругов студенческих семей Одесских вузов социологический опрос показал, что чуть больше трети опрошенных считают, что супружество положительно повлияло на все стороны их жизни (37,4 %). Но 13,7 % считают, что повлияло негативно. Правда, около половины респондентов (43,9 %) не смогли ответить на данный вопрос. В этом же исследовании был затронут вопрос о факторах, влияющих на самочувствие, о здоровье вообще. 29,2 % респондентов оценили свое здоровье и здоровье членов семьи как хорошее, 63,8 % — как удовлетворительное, 2,1 % плохое, 4,9 % не смогли ответить на данный вопрос. На самочувствие, по мнению опрошенных, влияют: недостаток питания (33,5 %), неудовлетворительное бытовые условия (44,6 %), материальные затруднения (63,8 %), не устраивающий супругов психологический климат в семье (26,2 %), неудовлетворенность учебой (1,3 %) (по данному вопросу опрошиваемые могли давать несколько ответов) [5, с. 101-102].

Опрос студентов вузов Одессы информационно-социологическим центром Одесского государственного экономического университета в 2007 году (всего было опрошено 720 человек обоего пола) показал следующее. Если в целом в жизненных приоритетах студенческой молодежи секс занимает 7-9 место, то проблема добрачных отношений не представляется простой или упрощенной. В наше время, к сожалению, половая мораль значительно изменилась, добрачные половые отношения не являются редкостью, действует так называемый “гражданский брак”. Мо-

лодежь и студенчество в частности допускает добрачные сексуальные отношения, что подтверждается проведенными социологическими исследованиями.

Итак, с момента знакомства допускали сексуальные отношения: а) среди молодежи 18-25 лет — 21 %; б) среди тех, кто ныне создал студенческую семью — 17 %; в) среди всех опрошенных студентов — 19 %; г) затруднились с ответом — 43 %.

До принятия окончательного решения заключить брак число тех, кто допускал сексуальные отношения (во всех трех указанных категориях) выросло, соответственно, до 34 %, 42 %, 39 %. У нас нет данных, определяющих количество заключенных браков среди опрошенных студентов. Но сами по себе цифры весьма показательны.

Другое социологическое исследование по проблемам семьи было проведено Информационно-социологическим центром Одесского государственного экономического университета в декабре 2005- января 2006 года. В десяти вузах IV уровня аккредитации было опрошено 790 респондентов, в среднем по 70 человек мужчин и женщин в каждом вузе. В числе поставленных задач были относящиеся к проблеме семьи, в том числе: а) в каком возрасте лучше создавать семью; б) выяснение отношения респондентов к законному браку; в) какие условия необходимы для счастливой семейной жизни. Следует учесть, что возраст опрошенных студентов составлял (в равных группах) от 17 до 25 лет: группы 17-18 лет, 19-20, 21-25 лет. Соотношение респондентов мужчин и женщин 48 % на 52 % ко всем опрошенным.

Респонденты считают, что семью следует создавать, когда женщине 21 год, а мужчине — 25 лет. Если учесть, что все опрашиваемые студенты, то очевидно, логика здесь такая. Обычно женщина в 21 год заканчивает образование и обучается на предпоследнем (последнем) курсе. Высшее образование получено — можно создавать семью, обзаводиться детьми. Подчеркнем, что указанные цифры усредненные. Общий же диапазон упоминаний по возрасту для женщин 17-25 лет, для мужчин 18-35 лет.

Следует отметить, что особый интерес представляют ответы на вопрос “Какие условия, на Ваш взгляд, необходимы для счастливой семейной жизни?”. Респонденту предлагалось выбрать три из двенадцати позиций, которые отвечали содержанию вопроса. Были выбраны три возрастные группы (17-18, 19-20, 21 и

более лет), равные численно, разделенные в равных частях по половому признаку. Такое деление необходимо для последующего сравнения результатов по каждой из шести групп. Рассмотрим данные, помещенные в таблицу 1 (в %, по каждой позиции в каждой группе).

Таблица 1

Ответы респондентов на вопрос “Какие условия, на Ваш взгляд, необходимы для счастливой семейной жизни?”*

Позиции	Возраст 17-18 лет		Возраст 19-20 лет		Возраст 21 и более лет	
	М	Ж	М	Ж	М	Ж
Отдельная квартира	11,59	15,27	9,52	15,94	21,73	25,00
Материальный достаток	26,08	23,61	16,66	24,63	13,04	20,83
Взаимопонимание между супругами	18,84	22,22	9,56	20,28	17,39	18,84
Общие дети	1,44	1,38	9,51	2,89	13,05	5,55
Взаимная помощь в ведении домашнего хозяйства	2,89	4,16	9,53	2,85	4,34	5,56
Взаимная любовь	18,85	12,50	16,65	17,44	17,06	15,27
Супружеская верность	14,49	4,17	9,52	4,34	8,69	4,16
Интересный досуг	0	2,77	9,50	4,35	1,45	0
Интересная работа	2,94	2,77	0	2,90	0	0,63
Хорошие верные друзья	1,44	6,94	7,14	1,44	0	0
Свобода действий, самостоятельность	1,44	4,21	2,41	2,90	3,25	4,16
	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

* Таблица составлена по материалам проекта “Студент-2006”

Из таблицы 1 видно, какие приоритеты выбраны респондентами: на первом месте — материальный достаток, на втором — взаимопонимание между супругами, взаимная любовь на третьем месте и на четвертом — отдельная квартира. Эти четыре позиции значительно удалены от других, в том числе тех, которые, по нашему мнению, также являются важными приоритетами в семейной жизни (общие дети, супружеская верность, интересная работа). Отметим, что позиция “свобода действий, самостоятельность” во всех возрастных группах у женщин имеет выше рейтинг, чем у мужчин. Наличие собственного жилья (квартиры) значительно важнее для мужчин и женщин старше 21 года (по сравнению с более младшими группами). Старшие четко определили наличие собственной отдельной квартиры на первое место в числе приоритетов.

Основными проблемами для большинства молодых семейных пар являются жилищные проблемы. Это не только отсутствие своего жилья, но и весьма туманные перспективы в решении проблемы как таковой.

В 2006 году Информационно-социологическим центром Одесского государственного экономического университета было проведено социологическое исследование по проекту “Студент-2006” (научный руководитель профессор В. Н. Соколов), в ходе которого было опрошено 1560 студентов, обучающихся в 24 высших учебных заведений Украины. Это социологическое исследование в частности показало, что, например, в Одесском государственном экономическом университете для студентов 5 курса стационарной формы обучения двумя главными источниками средств существования является стипендия и материальная поддержка родителей (табл. 2).

Таблица 2

Источники средств существования студентов
(в % к числу студентов в соответствующей группе*)

Источники средств существования	Студенты, не состоявшие в браке	Состоявшие в браке студенты	Все студенты (в среднем)
Стипендия	84,5	65,5	74,7
Работа	16,2	53,9	29,1
Материальная поддержка родителей	68,1	56,7	66,2
Прочее	6,9	13,4	8,0

* Итоги превышают 100 %, т. к. большинство студентов имели два и более источника средств существования.

Данное социологическое исследование показало, что процесс создания семьи и начало формирования семейного бюджета проходит несколько фаз. Начальной фазой обычно является хозяйственно-бытовое обособление молодых супружеских пар от родителей, затем территориальное (причем молодые супруги стремятся поселиться недалеко от родителей), наконец, экономическое. Из всех появившихся супружеских пар 14,7 % имеют общий с родителями бюджет, 24,2 % — получают от них материальную помощь, 35 % — поддерживают с родителями хозяйственно-бытовые отношения. В то же время все отделившиеся молодые семьи поддерживают родственные связи [4, с. 125].

Возможность создать свой дом считают важным 66 % студентов; организация быта имеет важное значение для 49 %; ре-

шение экономических и материальных вопросов — для 36 %. Из числа студентов ориентированных на создание семьи в студенческие годы, материальные вопросы самостоятельно решают 38 % студентов, еще 38 % занимаются ними вместе с родителями и у 25 % этим полностью занимаются родители. Таким образом, в ряде случаев студенты ориентацию на создание семьи не связывают со своей экономической самостоятельностью. Вместе с тем после вступления в брак жить вместе с родителями считает возможным лишь 12 %, а предпочитает жить отдельно 88 %.

На самостоятельное решение жилищных проблем ориентировано 17 % студентов, финансовых 35 %, бытовых 60 %, связанных с уходом за детьми 40 %. На помощь родителей при решении жилищных вопросов рассчитывает 43 % студентов, финансовых 50 %, бытовых 22 %, по уходу за детьми 46 %.

С заключением брака у семейных студентов часто возникает необходимость в дополнительных материальных средствах. Доля студентов, подрабатывающих во внеурочное время, составила 29 %, причем среди состоящих в браке студентов почти — 54 %, а среди имеющих детей еще выше — 77 %. Чаще работают мужчины (33 %), нежели женщины (26 %), причем трудовой деятельностью было занято 56 % женатых студентов и 72 % отцов. Доля подрабатывающих среди замужних женщин и матерей была заметно ниже — 33 %.

Многие студенты, а особенно семейные совмещают учебу с работой для улучшения своего материального положения. Эта необходимость связана с низким размером стипендии, который не доходит до прожиточного минимума.

Следует подчеркнуть, что для существующей студенческой семьи имеется немало проблем и прежде всего проблемы материального характера. Студенты (будущие супруги) безусловно видят и знают, что их может ожидать в случае создания семьи. Поэтому есть отличия в рассуждениях уже живущих семейной жизнью от тех, кто только собирается в нее войти. Что касается все более распространяющегося “гражданского брака”, то это очень важная и серьезная проблема, которая требует детального изучения. В любом случае студенческая семья — это весьма масштабный общественный институт, если учесть, что количество студентов в Украине приближается к двум миллионам человек. Заметим, того возраста, когда создается семья, новая ячейка общества.

Особое значение для молодых людей приобретает вопрос о возможном деторождении в своих будущих семьях. В таблицах 3 приводятся данные по данной проблеме (опрос среди студентов женщин и среди студентов мужчин).

Из таблицы 3 видим, что половина респондентов — мужчин считают, что семье должны быть два ребенка (средняя цифра 52,53 % от всех опрошенных). Правда, есть и некоторый процент (очень малый — 0,57 %) респондентов, которые считают, что детей в семье не нужно совсем. Для сравнения: по данным обследования студентов (1998 год) количество тех, кто считал, что детей в семье не нужно совсем составило 2,50 %; “нужно иметь более двух детей” заявили тогда 4,6 % опрошенных [2, с. 26].

Таблица 3

Ответы респондентов (мужчин и женщин) на вопрос о количестве детей в семье (в % по каждой возрастной группе и ко всему количеству опрошенных мужчин)

Возраст респондентов, лет	Возможное количество детей в одной семье						
	0	1	1-2	2	2-3	3	3 и более
17-18 (мужчины)	0	8,20	17,16	50,01	11,94	7,46	5,23
17-18 (женщины)	0	9,86	13,45	50,22	16,59	8,07	1,81
19-20 (мужчины)	0	14,63	5,22	53,65	7,31	13,41	5,78
19-20 (женщины)	0	11,80	9,93	51,55	13,04	7,45	6,23
21 и более (мужчины)	1,73	20,87	5,21	53,91	6,08	10,43	1,77
21 и более (женщины)	0	3,27	4,91	73,22	9,83	6,55	2,22
По всем возрастам от 17 лет и более (в среднем) (мужчины)	0,57	14,56	9,19	52,53	8,44	10,42	4,29
По всем возрастам от 17 лет и более (в среднем) (женщины)	0	8,31	9,43	58,33	13,15	7,35	3,37

Естественно, что отношение у женщин — респондентов к проблеме деторождения несколько иное, чем у респондентов — мужчин. Все без исключения женщины заявили, что дети в семье нужны (табл. 3). Наибольший процент опрошенных считает, что необходимо два ребенка (58,33 % в среднем, а в возрастной группе старше 21 года — 73,22 %). Минимальный процент желающих иметь в семье три и более детей, хотя таковые все же есть (3,37 % опрошенных женщин). Сравнительно небольшой процент и тех, кто считает, что в семье должен быть один ребенок (8,31 % в среднем). И все же абсолютное большинство

считает, что в семье должно быть от 2 до 3 детей (таковых 78,83 %). При необходимости решения демографической проблемы в Украине это не может не обнадеживать.

Состояние взаимоотношений между партнерами отчетливо характеризуют и мотивы того, почему мужчина и женщина решили не регистрировать свой брак. Для полных семей (речь идет о консенсуальном браке) наиболее характерно то, что их полностью устраивает положение какое существует, представители этих семей удовлетворены своими взаимоотношениями ("не считаю это нужным", "нам и так неплохо", "регистрация влюбленным не нужна") и они не видят целесообразности в официальной регистрации брака, которая на их взгляд никак не влияет на их взаимоотношения ("штамп в паспорте ничего не решает"). Следовательно представители полных семей не стремятся регистрировать брак прежде всего в ситуации, когда внешнее принуждение или намерения относительно регистрации отсутствуют, а внутренняя ситуация (взаимоотношений с партнером) достаточно благополучна.

Другие мотивы не желание заключать брак связаны с осознанием ответственности за будущее семьи. Мужчина и женщина не спешат заключать брак, если имеют место преграды для благополучной семейной жизни — неудовлетворительное материальное положение, неоконченное образование, а также если они желают получше узнать один другого. Можно сказать, что такое отношение говорит об ответственном отношении к браку и будущей семейной жизни (табл. 4) [3, с. 18].

Совсем другие мотивы доминировали у мужчин и женщин из неполных семей (те, кто развелся). Главной причиной того, что брак не зарегистрировали, эта категория респондентов называет нежелание партнера (главным образом — мужчины) или родителей. Следовательно, имело место неблагополучие взаимоотношений с близкими людьми, что и стало препятствием не только официальной регистрации, но и как показало время, — самой семейной жизни.

Для выполнения семьей своей репродуктивной функции брак должен быть заключен в продуктивном возрасте. Поскольку большинство рождений отмечается у женщин в возрасте до 30 лет, считаем, что отношение современного студенчества к се-

Таблица 4

Распределение ответов респондентов относительно того, почему именно они не зарегистрировали брак со своей/своим женой/мужем* (каждый респондент имел возможность указать несколько вариантов ответов, но не более трех)

	Женщина или мужчина из неполной семьи, N=39	Супруги полных семей, N=421
Муж/жена не хотел(а)	24	4
Не считаю это необходимым	13	24
Материальное положение	8	18
Штамп в паспорте ничего не решает	8	11
Родители не хотят	8	2
Нам и так хорошо	5	9
Официально не разведен	5	3
Нужно поближе узнать друг друга	3	10
Отложили до получения образования	3	5
Регистрация влюбленным не нужна	3	5
Нет собственного жилья	3	4
Время покажет, еще успеем	3	3
Другое	37	14

мье очень важно. Существующие проблемы студенческой семьи, как и любой другой молодой семьи, можно решить только совместными усилиями семьи, в которой выросли молодые люди, общества и государства. Укрепление семьи есть укрепление государственности в целом.

Литература

1. Становище сімей в малих містах України: Держ. доп. про становище сімей в Україні (за підсумками 2004 р.) / Т. Ф. Алексеєнко, Т. В. Говорун, Н. Г. Гойда та ін. — К.: Гопак, 2006. — 226 с.
2. Студент и общество. — ИСЦ ОГПУ, 1998. — 131 с.
3. Молода сім'я в Україні: проблеми становлення та розвитку: Темат. держ. доп. про стан. сімей в Укр. за підс. 2002 р. — К.: Держ. ін-т проблем сім'ї та молоді, 2003. — 140 с.
4. Колесник О. И. Современные проблемы материального положения молодой семьи // Науковий вісник МДГУ ім. Петра Могили Комплексу Києво-Могилянська академія. — Миколаїв, 2008. — Вип. 76. Економічні науки. — С. 125-132.

Резюме

Автор статті на матеріалах соціологічних досліджень розглядає особливості, що впливають на процес становлення студентських сімей та її успішне функціонування.

Рецензент доктор економ. наук, професор С. А. Матвеев

УДК 336.145:336.27(477)

М. М. Талінова

ДЕФІЦИТ БЮДЖЕТУ ТА ДЕРЖАВНИЙ БОРГ

Основною метою бюджетного регулювання є проведення фінансово-бюджетної політики, спрямованої на економічне зростання, оскільки реальний зріст економіки — це єдине надійне джерело покращення добробуту населення. Макроекономічні показники, і насамперед, бюджетний дефіцит та державний борг можуть виступати як своєрідні орієнтири реформ макроекономічної системи. Проблема подолання дефіциту бюджету в Україні є однією з найбільш важливих і спірних фінансових проблем. Розвиток суспільно-економічних відносин в Україні підтверджує необхідність якомога скорішого вирішення проблеми фінансової стабілізації як основи загальнодержавної стабілізації і виходу з економічної кризи.

Метою статті є визначення економічної природи і суті дефіциту бюджету та державного боргу та їх впливу на стабілізацію і розвиток економіки, дослідження взаємозв'язку і впливу дефіциту бюджету на заборгованість країни, визначення чинників виникнення бюджетного дефіциту, розгляд концепції бюджетного дефіциту, джерел фінансування дефіциту бюджету. У статті дається характеристика основних видів державного боргу — капітального та поточного, а також внутрішнього і зовнішнього.

Розробленню теоретичних і практичних питань бюджетного дефіциту приділяли увагу такі провідні вітчизняні та російські вчені-економісти: О. Александров, Л. Гордеева, Л. Андрущенко, І. Лютий, Б. Болдирев, К. Павлюк, О. Букін, С. Буковинський, М. Бурлаков, Л. Дробозіна, І. Луніна, Н. Редіна, С. Львовчкін, Ц. Огонь, І. Озеров, В. Опарін, Ю. Осіпов, Г. Солюс, В. Сумароков, В. Суторміна, В. Федосов та інші.

Важливий внесок в дослідження проблеми державного боргу зробили західні економісти: Д. Рікардо, А. Сміт, М. Браун-

риг, С. Вайнтрауб, Х. Джонсон, О. Екстайн, Дж. Кейнс, А. Лаффер, А. Лернер, Р. Масгрейв, М. Фрідман та інші. Серед російських вчених варто відмітити праці: М. Б. Богачевського, Б. Г. Болдирева, Л. О. Дробозіної, Л. М. Красавіної, І. М. Осадчої, Ю. М. Осипова, Г. П. Солюса, В. М. Усоскіна та інших.

Теоретичні основи державного боргу та питання щодо його управління висвітлюються в працях таких українських вчених, як: О. Д. Василик, А. С. Гальчинський, Г. В. Кучер., В. В. Корнеєв, О. В. Плотніков, Т. Г. Бондарук, В. М. Суторміна, В. О. Степаненко, та інших.

Останнім часом загострилась проблема відповідності ресурсів держави потребам у фінансуванні державних програм. Виникнення державного боргу є результатом фінансування дефіциту державного бюджету, який, в свою чергу, відображає перевищення бюджетних видатків над податками, зборами та іншими обов'язковими платежами до бюджету. При наявності дефіциту бюджету державою позичаються грошові ресурси, що призводить до виникнення та зростання державного боргу.

В умовах поглиблення економічних реформ важливого значення набуває необхідність пошуку теоретичних і практичних шляхів, спрямованих на стабілізацію і розвиток економіки України. Одним з основних напрямків наукових досліджень в сучасних умовах є дослідження процесу формування дефіциту бюджету і його зв'язок з основними показниками розвитку економіки держави.

Сьогодні в умовах спаду виробництва, відсутності його кредитної підтримки, посилення фінансової нестабільності, кризи неплатежів, невиконання доходів бюджетів всіх рівнів процес зростання дефіциту бюджету є однією з найбільш дискусійних проблем і вимагає подальшого дослідження.

Дефіцит державного бюджету, залучення та використання позик для його покриття призвели до формування і значного зростання державного боргу в Україні. Великі розміри внутрішнього і зовнішнього боргу, а також відповідно зростання витрат на його обслуговування обумовлюють необхідність вирішення проблеми державного боргу, а відтак і пошуку шляхів вдосконалення механізму його управління.

Як свідчить досвід багатьох країн, чим обтяжливішим стає для держави нагромаджений зовнішній та внутрішній борг, тим

його обслуговування активніше включається у взаємодію з функціонуванням економіки та її фінансової системи. В перехідній економіці України державний борг все більше набуває характеру не лише фінансової, але і соціально-політичної проблеми. Питання управління та обслуговування державного боргу є особливо важливим в контексті тих економічних труднощів, які впродовж останніх років переживає Україна. Розв'язання проблеми обслуговування державного боргу є одним із ключових факторів економічної стабільності в країні. Від характеру врегулювання боргової проблеми в значній мірі залежить бюджетна дієздатність держави, стабільність її національної валюти, а відтак фінансова підтримка міжнародних фінансових організацій. Необхідність розв'язання цих питань потребує пошуку шляхів вдосконалення механізму управління та обслуговування державного боргу в Україні.

Бюджетний дефіцит — це фінансове явище, що необов'язково відноситься до розряду надзвичайних подій. В сучасному світі немає держави, яка в ті чи інші періоди своєї історії не зіткнулася б з бюджетним дефіцитом. Однак якість самого дефіциту може бути різною:

- дефіцит може бути пов'язаний з необхідністю втілення крупних державних вкладень в розвиток економіки. В цьому випадку він відображає не кризову течію суспільних процесів, а державне регулювання економічної кон'юнктури;
- дефіцити виникають в результаті надзвичайних обставин (війни, великомасштабних стихійних лих і т. п.), коли загальних резервів стає недостатньо і доводиться прибігати до джерел особливого роду;
- дефіцит може відображати кризові явища в економіці, неефективність фінансово-кредитних зв'язків, нездатність уряду тримати під контролем фінансову ситуацію в країні. В цьому випадку він — явище надзвичайно тривожне, що потребує прийняття не тільки невідкладних економічних заходів, але і відповідних політичних рішень. Звідси видно, що в умовах динамічної економіки із сталими, а головне — ефективними міжнародними зв'язками бюджетний дефіцит не страшний.

Бюджетний дефіцит виникає як результат кризових явищ в економічному та політичному житті держави і призводить до

утворення та зростання державного боргу. Бюджетний дефіцит збільшує державний борг, а зростання боргу, в свою чергу, потребує додаткових витрат бюджету на його обслуговування і тим самим збільшує бюджетний дефіцит [1, 7].

Важливим елементом стратегії макроекономічного управління є зменшення розміру бюджетного дефіциту. Сучасна економічна думка пропонує багато концепцій бюджетного дефіциту, за допомогою яких визначається ефективність фіскальної політики та її вплив на економічну систему. Найважливішими з них є такі:

- загальний дефіцит бюджету, який називають також “фактичним” чи “касовим”, утворюється державними витратами, які перевищують державні доходи та субсидії;
- зовнішній дефіцит дорівнює зовнішнім видаткам держави за винятком державних надходжень від зовнішніх джерел;
- внутрішній дефіцит — це загальний дефіцит “мінус” зовнішній дефіцит;
- операційний дефіцит визначається як загальний дефіцит за винятком інфляційної частки процентних платежів;
- первинний дефіцит є різницею між величиною загального дефіциту і сумою всіх процентних платежів;
- поточний бюджетний дефіцит /надлишок/ утворюється поточними державними доходами за винятком поточних видатків.

Зменшити дефіцит бюджету уряд може шляхом накопичення заборгованості — прострочування платежів по боргах або закуплені товари, а також за рахунок підвищення податків. Ці заходи мають не інфляційний характер. Боргове фінансування дефіциту бюджету веде до накопичення державного боргу, який потрібно обслуговувати. Формування державного боргу тісно пов’язане з наявністю дефіциту державного бюджету і платіжного балансу країни. Дефіцит державною бюджету виникає у разі перевищення видатків над доходами [2].

Наявність бюджетного дефіциту пояснюється багатьма причинами. Серед важливіших з них, експерти називають низьку ефективність економіки і зовнішньоекономічних зв’язків, нераціональну структуру видатків, високу питому вагу держави в економіці, використання малоефективного бюджетного механізму та ін. Так, в Україні частка держави в структурі ВВП оцінюється в 35 %. Бюджетний баланс набуває особливого значення у зв’язку з нагаль-

ною потребою знизити питому вагу дефіциту державного бюджету у ВВП (табл. 1), що нині ставиться за мету у всіх країнах [5].

Таблиця 1

Бюджетний дефіцит в Україні

Рік	Одиниця виміру	Доходи	Видатки	Бюджетний дефіцит	
				В натуральному виразі	% до ВВП
1992	млрд. карб.	657.75	684.5	26.71	29.30
1993	млрд. карб.	4632.42	5615.7	5153.29	9.70
1994	млрд. карб.	350844.53	468103.6	117259.0	7.80
1995	млрд. грн.	20.60	24.30	3.60	4.80
1996	млрд. грн.	30.14	39.00	3.96	3.20
1997	млрд. грн.	27.15	33.34	6.20	6.80
1998	млрд. грн.	28.44	30.50	2.06	2.00
1999	млрд. грн.	33.27	34.67	1.40	1.10
2000	млрд. грн.	49.11	48.14	-0.69	0.41
2001	млрд. грн.	54.93	55.52	0.68	0.46
2002	млрд. грн.	61.95	60.31	-1.12	0.55
2003	млрд. грн.	49.20	46.90	-2.30	1.00
2004	млрд. грн.	61.50	69.30	7.80	2.60
2005	млрд. грн.	93.90	94.00	0.10	0.01
2006	млрд. грн.	118.70	118.00	-0.70	0.20
2007	млрд. грн.	165.94	174.24	-9.8	1.6
2008	млрд. грн.	188.03	186.45	-1.58	0.9

Джерела фінансування бюджетного дефіциту включають внутрішні і зовнішні складові. Внутрішні — це надходження, які мобілізуються шляхом емісії і розміщення державних боргових цінних паперів на внутрішньому ринку та залученню кредитів від операцій на вітчизняному кредитному ринку. Правилком є те, що кошти надходять переважно від таких суб'єктів: центрального банку, резидентів (юридичних і фізичних осіб) і нерезидентів. При цьому продаж резидентам і нерезидентам державних цінних паперів проводиться на вільному ринку на конкурентних умовах. Державні органи управління здійснюють регулювання обсягів продажу шляхом встановлення норми доходності, ціни відсічення та величин траншів.

Зовнішні джерела охоплюють боргові зобов'язання країни, які розміщуються на міжнародному фондовому ринку, а також кредити, залучені на міжнародному кредитному ринку. Це можуть бути кошти міжнародних фінансових організацій, іноземних держав, зарубіжних комерційних банків. Вони залучаються як в

процесі продажу боргових цінних паперів, так і залучення кредитів на основі угод [3].

Державний борг — це сукупність зобов'язань держави за платежами, які належить виконати на підставі одержаних або гарантованих активів, товарів та послуг в минулі періоди. Його можна розглядати за різними критеріями. На цій основі визначаються види державного боргу. Виходячи з розрахунку суми і строків погашення, розрізняють капітальний і поточний державний борг.

Капітальний борг — це загальна сума заборгованості і процентних виплат, які мають бути сплачені за зобов'язаннями держави на визначені періоди.

Сума капітального боргу дає уявлення про те, яка загальна величина боргу держави без розбивки на періоди, на протязі яких він повинен бути погашений. Поточний борг — це сума зобов'язань держави, які підлягають виплаті (разом з перерахованими відсотками) в поточному році [4].

Державний борг поділяється на внутрішній і зовнішній. Внутрішній борг — це заборгованість державних органів управління перед іншими державними структурами та перед резидентами. Зовнішній борг — це сукупність зобов'язань державних органів управління перед міжнародними фінансовими організаціями, іншими країнами та нерезидентами [6].

Бюджетний дефіцит негативно впливає на економіку зокрема стимулюючи інфляційні процеси. Він є гальмом економічного росту держави, не говорячи вже про його соціальні наслідки. Дефіцит державного бюджету, залучення значного обсягу державних запозичень як з внутрішніх так і з зовнішніх джерел обумовили формування державного боргу в умовах перехідної економіки України. Державний борг — це сума фінансових зобов'язань держави по відношенню до зовнішніх кредиторів та сума заборгованості держави по випущених і не погашених державних внутрішніх позиках. Державний борг є структурним компонентом державних фінансів будь-якої країни з розвиненими ринковими відносинами. Бюджетний дефіцит — показника незбалансованості доходів і видатків.

Зовнішні фінансові джерела потрібно розглядати з точки зору їх обсягу і з позицій ефективності використання. При неефективному використанні ресурсів потреба у їх кількості стає необмеженою. Це обумовлює необхідність встановлення межі залучення кредитів. Питання подальшого залучення зовнішніх

фінансових ресурсів, необхідно вирішувати, перш за все, з позицій ефективного їх використання для економічного розвитку країни.

Зростання державного боргу призводить до збільшення витрат на його обслуговування. Управління державним боргом повинно бути спрямовано на збільшення терміну погашення заборгованості та скорочення витрат на обслуговування боргу, для цього в загальному обсязі державних зобов'язань довгострокові зобов'язання повинні займати центральне місце.

Планування і прогнозування бюджетного дефіциту повинно базуватись на розрахунках показників виконання планів надходження доходів, їх поелементному аналізі та передбачати зміни їх надходження у поточному та найближчому періоді. Розробка моделей взаємозв'язку бюджетного дефіциту і економічного зростання дозволяє поліпшити якість фінансового прогнозування доходів і видатків державного і місцевих бюджетів та їх дефіциту, без чого неможливо здійснювати обґрунтовану економічну політику.

Література

1. Василик О. Д. Державні фінанси України / КНУ ім. Т. Шевченка — К.: ЦУЛ, 2003. — С. 278-280.
2. Василишин Р. Взаємозв'язок бюджетного дефіциту і державного боргу України // Вісник УАДУ. — 1999. — № 4. — С. 37-39.
3. Кудряшов В. П. Фінанси: Навч. посіб. — Херсон: Олді-плюс, 2002. — 351 с.
4. Балабанов А., Балабанов І. Фінанси. — С-Пб, 2000. — С. 239-240.
5. Невінчаний І. С. Основні шляхи подолання бюджетного дефіциту в Україні // Формування ринкових відносин в Україні. — 2007. — № 6 (73). — С. 98-100.
6. Бондарук Т. Г., Степаненко В. О. Проблеми утворення та обслуговування державного внутрішнього боргу // Фінанси України. — 1998. — С. 96-97.
7. Сова О. Ю. Сутність та види дефіциту державного бюджету // Фінанси України. — 2005. — № 9. — С. 21-24.
8. Дані офіційного сайту Міністерства Фінансів України // <http://minfin.gov.ua>.

Резюме

Автор исследует проблему дефицита бюджета и государственного долга.

Рецензент канд. економ. наук, доцент С. В. Михаленко

МЕТОДОЛОГІЯ ДОСЛІДЖЕННЯ МІЖРЕГІОНАЛЬНИХ ДИСПРОПОРЦІЙ НА ОСНОВІ ЗАСТОСУВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ДЕМОГРАФІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ

Соціально-демографічна ситуація в Україні набула ознак глибокої кризи з негативним наслідком для майбутньої української цивілізації. Вихід з такого стану вимагає прийняття широкого комплексу заходів економічного, соціального та політичного характеру на національному і регіональному рівнях.

Актуальність обраної теми полягає у тому, що з набуттям Україною незалежності, підвищенням ролі державної статистики в процесі соціально-економічної і політичної розбудови держави, а також в результаті ухвалення курсу на інтеграцію в міжнародне Європейське співтовариство відбулися якісні зміни у підходах до визначення категорії рівня життя та структурні зміни в оцінці життєвого рівня населення. Для України зараз характерні найбільші показники зменшення населення серед усіх країн світу за останній період. При відсутності природних катастроф це зумовлено переважно соціальними факторами. Щорічне зменшення населення країни в останні (після 1993 р.) роки складає понад 400 тис. осіб. В третині областей (Вінницька, Кіровоградська, Полтавська, Сумська, Хмельницька та ін.) за останні 45 років не тільки не було приросту населення, а й зафіксовано його зменшення. При цьому за природними та агрокліматичними умовами ці регіони відносяться до комфортних для проживання. Якщо ж додати те, що за різними оцінками на роботу за кордон виїхало більше 7 млн. осіб, то зменшення населення країни є загрозою збереження української цивілізації.

Розкриттям даної проблеми займається багато вчених, а саме І. А. Герасимов, І. В. Гукалова, І. В. Дзюба, В. Латік, Г. Плехотнюк, М.І. Фащевський та інші. Через неможливість характеристики життєвого рівня за допомогою якого-небудь одного показника оцінювати й досліджувати цю категорію можливо лише з використанням системи статистичних показників. На сьогоднішній день вітчизняними і закордонними вченими створено цілий ряд систем показників рівня життя населення. До критеріїв оцінки депресивних територій фактично беруться, як

правило, лише три соціально-економічних показники: рівень безробіття, рівень середньої заробітної плати та обсяги промислового (сільськогосподарського) виробництва. Поза увагою залишаються інші чинники, зокрема демографічний (переважання смертності над народжуваністю, щільність населення, співвідношення жінок і чоловіків, рівень міграції), екологічний та інші. Проте саме врахування всіх чинників дає можливість передбачити і стратегію розвитку проблемних територій. Розглядаючи проблему соціально-демографічних диспропорцій на міжрегіональному рівні, вихідною базою для їх вирішення мають бути достовірний і комплексний аналіз рівня життя населення та факторів, що його визначають, з метою вирівнювання соціально-економічного розвитку регіонів.

Мета даної роботи полягає в дослідженні соціально-демографічних показників та виявленні шляхів вирішення протиріч між регіонами.

Виходячи з вищевказаного, основні завдання роботи полягають у:

- виявленні ролі рівня життя населення в економічному і демографічному стані країни;
- визначенні впливів певних факторів на якісний рівень життя населення;
- аналізу існуючих досліджень стосовно рівня життя населення на Україні;
- визначенні рівня зайнятості населення, як одного з показників доходу;
- обґрунтуванні ролі екологічного фактора в оцінці умов якості життя.

Демографічна ситуація на 1 січня 2007 р. характеризується такими показниками: загальна чисельність населення України становила 46929,5 тис. осіб; чисельність міського населення зменшилася на 131,8 тис., сільського — на 219,5 тис. осіб. Основним фактором зменшення чисельності населення України є його природне скорочення, яке на початок 2007 року фіксувалося в усіх регіонах. Коефіцієнт природного скорочення в цілому по країні на початок 2007 року становив 7,5 % на 1 тис. осіб, а в деяких областях значно більше, зокрема у Чернігівській — 16,4 %, Кіровоградській — 15,6, Сумській — 14,3, Луганській — 12,8, Черкаській — 11,6 і Житомирській області — 11,4 %.

Причинами зменшення народжуваності є низький рівень отримання доходів та соціального захисту, медичного обслуговування на фоні загального погіршення здоров'я населення, складна екологічна ситуація. Крім того, протягом останніх трьох десятиріч в Україні спостерігаються зміни, пов'язані з орієнтацією на мало- та середньодітну сім'ю чисельністю менше трьох осіб, що характерно для більшості економічно розвинутих країн [1].

Проте якщо зменшення чисельності населення в розвинутих країнах компенсується за рахунок позитивного сальдо зовнішньої міграції, то в Україні протягом 2000-2004 років воно залишалося від'ємним і становило 351,4 тис. осіб.

Наслідком зниження народжуваності та збереження її протягом тривалого періоду на рівні, що не забезпечує відтворення населення, є процес старіння населення, який у майбутньому створить в Україні демографічні проблеми. Так, уже станом на 1 січня 2006 р. на 1 тис. осіб працездатного віку припадало 657 осіб непрацездатного віку. Питома вага осіб старше працездатного віку (жінки віком 55 років і старше, чоловіки — 60 і старше) становила 23,8 % і є однією з найвищих у світі. Найбільш “старим” (частка осіб старше працездатного віку в загальній кількості постійного населення перевищує 26 %) є населення Вінницької, Кіровоградської, Полтавської, Черкаської та Чернігівської областей. Найбільш “молодим” (частка осіб старше працездатного віку становить 18,1-20 %) є населення Закарпатської і Рівненської областей та м. Києва. Але якщо “демографічна молодість” західних регіонів зумовлена порівняно високою народжуваністю, то в Києві основним фактором є постійний міграційний приріст молоді. Разом з тим слід відзначити, що після чотирнадцятирічного періоду зниження народжуваності у 2002 році вже спостерігалось зростання, що тривало і протягом двох наступних років (у 2004 році порівняно з 2003 роком збільшення загального показника народжуваності мало місце у 24 регіонах, по Україні — 5,9 %). Однак позитивна тенденція мала тимчасовий характер, що пояснюється досягненням жінками, які народилися у 80-х роках, дітородного віку (20-30 років). Уже за підсумками 2005 року кількість народжених зменшилася у 16 регіонах (від 0,4 % у Рівненській області до 4,2 — у Кіровоградській), що й зумовило загальне її зменшення по Україні на 0,3 %.

Значну роль у формуванні чисельності населення у майбутньому відіграватиме зовнішня міграція. Процес глобалізації, формування транснаціональних ринків праці та значне відставання України в економічному розвитку від країн з розвинутою економікою спонукає найактивніші та конкурентоспроможні верстви населення до пошуків роботи за кордоном. Однак, за прогнозними розрахунками, очікується поступове зменшення відпливу населення за межі країни, а починаючи з 2009 року сальдо міграції зміниться на позитивне (у 2005 році сальдо міграції було позитивне — 4,6 тис. осіб). Від’ємне сальдо зовнішньої міграції у 2004 році дорівнювало 7,6 тис. осіб і формувалося переважно за рахунок міграційних потоків до економічно розвинутих країн, зокрема таких, як Німеччина, США, Ізраїль, Канада, Угорщина, Чехія. Міграція до цих країн має переважно “еміграційний характер”: кількість вибулих до них у 2-20 разів перевищує число прибулих з них до України. Так, у 2004 році з України до Німеччини виїхало на постійне проживання 7 тис. осіб, а прибуло 0,4 тис., до Ізраїлю — відповідно 2,4 тис. і 1,4 тис., Канади — 493 і 53 особи. У розрізі регіонів від’ємне сальдо міждержавної міграції упродовж 2004 року спостерігалось у 21 регіоні України. Найвищий рівень міграційного скорочення зареєстровано у Закарпатській області — 0,9 особи на 1 тис. жителів, Луганській — 0,7, Чернівецькій та Рівненській — 0,6. У шести регіонах (Одеська область, Автономна Республіка Крим, Київська область, м. Севастополь та Київ і Миколаївська область зареєстровано позитивне сальдо зовнішньої міграції — від 0,5 до 0,01 особи [7].

Отже, соціально-економічний та демографічний розвиток окремих регіонів України не є рівномірним. Регіональна диференціація демографічної ситуації в Україні зумовлена комплексною дією різноманітних природно-географічних, історичних, економічних, політичних факторів, таких, як різний ступень розвитку господарської та соціальної інфраструктури, структура виробництва, регіональні відмінності рівня та якості життя населення, специфіка ринків праці, особливості способу життя сільського та міського населення, передусім у мегаполісах, динаміка міграційних процесів, тенденції урбанізації, екологічна ситуація, культурно-історичні традиції тощо [6].

Тому успішність динаміки соціально-демографічного розвитку України, реалізації зазначених державних програм залежить від збалансування загальнодержавної політики з регіональною. Ця обставина викликає необхідність аналізу соціально-демографічного стану регіонів України та визначення основних показників цього аналізу.

За класичним поняттям, життєвий рівень населення — це складна й багатовимірна соціально-економічна категорія, що виражає ступінь задоволення матеріальних і духовних потреб населення. Категорія життєвого рівня не може залишатися константою і не відображати ці зміни. Вона динамічна, існує і розвивається разом з суспільством, в межах визначеного державного устрою. У зв'язку з цим необхідно розрізняти різні існування категорії життєвого рівня населення відповідно до визнаних суспільством і державою потреб, покладених в її основу. При цьому характерним є існування та використання категорії життєвого рівня разом з цілим комплексом синонімічних та близьких за значенням термінів, як от: народний добробут, вартість, якість та умови життя населення. Так, найчастіше під рівнем життя населення розуміють його добробут, що проявляється у забезпеченості населення необхідними матеріальними благами й послугами, рівні їх споживання, який вже досягнуто та ступеня задоволення раціональних потреб [10, с. 265].

Аналізуючи поданий матеріал, можна стверджувати про наявність різких протиріч між областями. Так, найвищі показники доходів спостерігаються в Київській, Дніпропетровській, Донецькій і Одеській областях, найменші — в Тернопільській. Ці показники суттєво пов'язані з існуючим ринком праці. Ринок праці на Україні у січні — липні 2007 року характеризувався зменшенням у всіх регіонах кількості офіційно зареєстрованих безробітних. За 7 місяців 2007 р. кількість зареєстрованих незайнятих громадян в цілому по Україні зменшилась на 19,5 % (за 7 місяців 2006 р. — на 18,9 %). Найбільше скорочення кількості безробітних протягом звітного періоду спостерігалось у таких регіонах, як: АР Крим (на 38,9 %), Одеська (на 28,7 %) та Хмельницька (на 28,3 %) області. Рівень офіційно зареєстрованого безробіття на 1 серпня 2007 р. у 17 регіонах перевищував середній показник по країні (2,2 %). Найвищий рівень офіційно зареєстрованого безробіття було зафіксовано у

Рівненській (4,2 %), Тернопільській (3,8 %), Черкаській та Житомирській (відповідно по 3,4 %), Івано-Франківській та Полтавській (відповідно по 3,2 %) областях. Позитивно складається ситуація із працевлаштуванням молодих людей у віці до 35 років, область). Загалом, за сім місяців поточного року по Україні їх чисельність частка яких у загальній чисельності безробітних варіювала у межах 27,1 % (м. Київ) — 40,7 % (Волинська зменшилась в усіх регіонах і станом на 01.08.07 становила 217,2 тис. осіб. У розрізі регіонів зменшення їх кількості варіювало від 14,9 % у Донецькій області до 43,5 % у АРК.

Темпи приросту особистих доходів громадян значно перевищують динаміку виробництва внутрішнього валового продукту. При зростанні ВВП на 7,9 % у січні-червні 2007 року, реальна заробітна плата зросла на 12 %. На фоні загального зростання заробітної плати, залишається значною її диспропорція між регіонами. Лише 5 регіонів мали заробітну плату вищу за середню по Україні

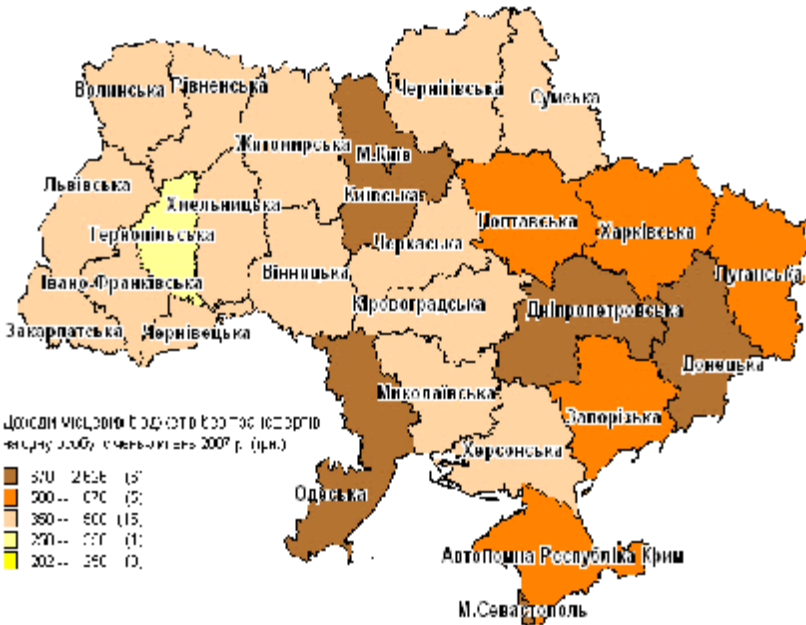


Рис. 1. Доходи місцевих бюджетів без трансфертів на одну особу, січень-липень 2007 р. (грн.) [1]

(у м. Києві на 833,2 грн., Донецькій області на 180,4 грн., Дніпропетровській на 148,7 грн., Запорізькій на 44,9 грн. та Київській на 4,5 грн.). Разом з тим, у всіх регіонах середньомісячна заробітна плата вища за законодавчо встановлений прожитковий мінімум для працездатної особи — 561,0 грн. [1].

Отже, в Україні постійно відбуваються демографічні процеси, що призводять до формування нових шарів населення. На жаль, на сьогодні населення країни у більшій частці, ще стоїть на низькому і середньому рівнях достатку. Вагомими шляхами подолання такого стану є, на наш погляд, розвиток економіки держави і таких виробництв, які б суттєво змінили рівень життя населення.

Перелічені проблеми актуалізують вивчення регіонального розподілу процесів, які за своєю природою відображають відчуття населенням сприятливості або несприятливості життєвої ситуації і знаходять прояв в його поведінкових реакціях. До цих процесів можна віднести міграцію, природне відтворення населення, а також характеристики офіційного сімейного ситну населення. У такому контексті особливого значення набуває вивчення статистики цих процесів — їхньої динаміки і, зокрема, відношення частоти негативних реакцій до частоти позитивних реакцій населення, а саме — відношення показників еміграції та імміграції, співвідношення народжуваності і смертності, відношення числа одружень до числа розлучень на 1000 населення. Це може забезпечити можливість з високим ступенем достовірності і без соціологічного опитування достатньо достовірно охарактеризувати сприйняття населенням умов свого життя через доступні статистичні показники. Визначені характеристики не тільки доповнюють одна одну, вони тісно пов'язані між собою. Після відповідного ранжування регіонів за цими обраними індикаторами оцінки населенням умов життя можна розрахувати і зведений індекс рівня сприятливості загальних умов середовища з точки зору поведінкової реакції і виділити відповідні типи регіонів.

Те, що екологічний чинник відіграє велику роль у формуванні якості умов життя, не викликає сумнівів. Яку саме — залежить від числа і сили впливу інших факторів. В основу типізації регіонів за рівнем сприятливості екологічних умов може бути покладено безліч показників. В нашому випадку доцільно обмежитися трьома головними, що характеризують ступінь антропогенного впливу на навколишнє середовище:

- 1) викиди шкідливих речовин на одиницю території;
- 2) частка забруднених вод у загальному водовідведенні;
- 3) концентрація накопичених відходів виробництва.

Зведена оцінка зазначених опосередкованих індикаторів соціального самопочуття населення свідчить про існування серйозних проблем в Донецькій, Кіровоградській, Луганській, Сумській та Чернігівській областях. Більш сприятливою, принаймні з точки зору поведінкових реакцій населення, слід вважати західні регіони і Одеську область.

Аналіз показників еколого-географічної ситуації, які було застосовано для порівняльної характеристики регіонів України, виявив суттєву їх територіальну диференціацію і амплітуду. Так, за показником концентрації викидів шкідливих речовин в атмосферне повітря на одиницю території, регіони України відрізняються між собою в 30 і більше разів — від середньорічних 67,4 т/км² в Донецькій області до 2,1 т/км² в Миколаївській. Частка забруднених вод у загальному водовідведенні в останній час була найбільшою в Луганській, Миколаївській, Одеській областях. За кількістю накопичених відходів на 1 км² виділяються області Лівобережжя і Івано-Франківська.

Згідно проведеним розрахункам, найгіршою виявилася ситуація в Дніпропетровській, Донецькій, Івано-Франківській, Кіровоградській, Луганській і Львівській областях. На кращих місцях — Вінницька, Волинська, Житомирська, Закарпатська, Тернопільська, Херсонська, Хмельницька, Черкаська області. Встановлення кореляційного зв'язку між зведеним індикатором опосередкованої оцінки рівня сприятливості умов проживання і екологічним навантаженням дало значення рангового коефіцієнта кореляції в $0,57 \pm 0,14$, що свідчить про наявність не випадкового і статистично достовірного зв'язку між цими двома явищами. Опосередковано та у формалізованому вигляді це доводить реальну значимість екологічної складової в переліку інших складових якості умов життя населення. Регіональний аналіз ситуації в регіонах України дав змогу за допомогою методу рангової кореляції виявити зв'язок між низьким рівнем сприятливості сучасної еколого-географічної ситуації і негативним загальним сприйняттям населенням умов свого проживання в цілому. Зрозуміло, що серед умов, які підштовхують населення зміню-

вати своє місце проживання, не народжувати дітей тощо, економічні негаразди відіграють подекуди більшу роль, ніж забруднення природного середовища. Проте роль останнього фактора вже не може зводитися до нуля, тому що має безпосередній вплив на сприйняття населенням якості умов життя.

Рівень життя населення характеризує його добробут, який проявляється у забезпеченості населення необхідними матеріальними благами й послугами, рівні їх споживання. Він об'єднує весь діапазон властивостей життя і відображає вдовolenість людей, існуючими матеріальними і духовними благами, а також враховує відсутність хвороб і тривалість життя. Це поняття найчастіше характеризує кількісну міру благоустрою людей і частіше за все виражається кількісно вимірюваними показниками. На жаль охарактеризувати життєвий рівень за допомогою якого-небудь одного показника не можливо, тому створено цілий ряд систем показників рівня життя населення. Їх можна об'єднати і узагальнити у вигляді сучасної моделі, яка включає макроекономічний і демографічний аспекти. Аналіз соціально-економічного становища населення як основної складової категорії життєвого рівня, може проводитися за індикаторами з показників цих аспектів. Аналіз показників еколого-географічної ситуації, які було застосовано для порівняльної оцінки дослідження регіонів України, виявив суттєву їх територіальну диференціацію і амплітуду. Регіональний аналіз ситуації в регіонах України дав змогу за допомогою методу рангової кореляції виявити помірно сильний зв'язок між низьким рівнем сприятливості сучасної еколого-географічної ситуації і негативним загальним сприйняттям населенням умов свого проживання в цілому.

Література

1. Постанова Кабінету Міністрів України “Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року” від 21 липня 2006 р. № 1001.
2. Герасимова И. А. Динамика распределения валового регионального продукта и денежных доходов населения по регионам России в 1995-2001 годах (пространственный подход) // Вопросы статистики. — 2004. — № 5. — С. 41-46.
3. Гукалова І. В. До питання про роль екологічного чинника в загальній оцінці якості умов життя в Україні // Український географічний журнал. — 2004. — № 3 (47). — С. 83-88.

4. Дзюба І. В. Категорія рівня життя населення: сучасний підхід // Статистика України. — 2004. — № 1(24). — С. 68-72.
5. Латік В., Підлужна Н. Основні показники рівня життя населення // Праця і зарплата. — 2004. — № 34(422). — С. 2.
6. Перший Всеукраїнський перепис населення: історичні, методологічні, соціальні, економічні, етнічні аспекти / Наук. ред.: Курас І. Ф., віце-през., акад. НАН України, Пирожков С. І., акад. НАН України. — К., 2004.
7. Статистичний щорічник України за 2007 рік / За ред. О. Г. Осауленка. — К.: Консультант, 2008. — 551 с.
8. Тихонова Н. Е., Давыдова Н. М., Попова И. П. Индекс уровня жизни и модель стратификации российского общества // Социологические исследования. — 2004. — № 6. — С. 120-130.
9. Фащевський М. І. Методологічні аспекти дослідження географії населення // Український географічний журнал. — 2004. — № 3. — С. 58-62.
10. Энциклопедический социологический словарь. — М.: Ин-т соц.-полит. исслед. РАН, 1995. — С. 265.

Резюме

Рассмотрены основные вопросы территориальных диспропорций на примере социально-демографических показателей регионов Украины. Проведён анализ уровня жизни населения с помощью системы статистических показателей, который характеризует межрегиональные диспропорции на основе социально-демографического положения. Предложенные пути решения социальных противоречий между регионами, базирующиеся на основе благоприятной эколого-географической ситуации и негативного восприятия населением условий проживания.

Рецензент доктор економ. наук, профессор А. И. Ковалев

УДК 659.127.01:659.132:[659.181(477.53)]

В. В. Ковалевська

СУЧАСНА ТИПОЛОГІЯ ТА ВИДОВИЙ СКЛАД РЕКЛАМНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Сучасний етап розвитку України вирізняється високою динамікою та якісними змінами в усіх сферах суспільного життя. Входження України до Світової Організації Торівлі призвело до

підвищення вимог до вітчизняних підприємств як щодо якості вироблених ними товарів та послуг, так і щодо їх маркетингової діяльності загалом. Перед підприємствами постала проблема вибору рекламного агентства, яке б у відповідності до потреб та інтересів, представляло їх на ринку. З іншого боку, в умовах світової фінансової кризи, підприємці змушені обмежувати свої витрати, у тому числі й на рекламу. Рекламна діяльність без допомоги рекламних агентств виявляється неефективною. Залежно від розміру, організаційної структури та виду діяльності фірмам необхідні різні набори рекламних послуг. Рекламодавець може довірити усю роботу рекламному агентству повного циклу або ж найняти одну або кілька спеціалізованих рекламних фірм. Таким чином, необхідною умовою вибору рекламного агентства є знання їх типології.

Слід зазначити, що вітчизняні дослідники проблему функціонування та розвитку рекламних агентств окремо розглядають нечасто. Деякі аспекти даного питання були висвітлені у роботах Є. Ромата, М. Пазухи, М. Ігнатович, Т. Лук'янець, Б. Обрицько. На теренах СНД найбільший вплив на теорію реклами справили роботи В. Ільїна, І. Крилова, Л. Музикант, І. Рожкова, В. Панкратова, В. Сахарова. Проте, у наукових роботах мало уваги приділяють класифікації рекламних фірм.

Вважаємо, що дослідження типологізації рекламних підприємств України є актуальним. Проаналізуємо стан ринку рекламних послуг України, з'ясуємо характер відношення до проблеми ідентифікації рекламних агенцій з боку державних та приватних структур, виділимо основні типи рекламних фірм, що діють в Україні.

Сучасний стан рекламного ринку України характеризується як бурхливим розвитком, так і хаотичністю. Відсутність чіткої структури ринку рекламних послуг ускладнює аналіз його стану та розвитку, а також призводить до того, що підприємцям важко обрати саме те рекламне агентство (або сукупність рекламних фірм), яке б найповніше відповідало їх інтересам. Фірми, які позиціонують себе на ринку як рекламні, пропонують велику кількість різних видів та наборів послуг. Проаналізувати їх з точки зору ціни та якості — часто непосильна задача навіть для досвідчених менеджерів з реклами, що вже говорити про представників малого та середнього бізнесу.

Інтернет-сайти реєстри рекламних фірм [12, 14], у яких останні згруповані за регіональною ознакою та пропонованими послугами звісно дещо спрощують пошук відповідного агентства, проте цього недостатньо. Якщо рекламодавцю, наприклад, потрібно створити образ фірми, виготовити рекламні листівки та розмістити їх у транспорті, а також виготовити і розмістити рекламне оголошення у газеті (доволі поширений набір рекламних послуг, якого потребують представники малого бізнесу місцевого масштабу), то на сайті www.advertising.ua [14] він має натиснути по черзі п'ять посилань: брендінг, креатив та дизайн, медіа-баїнг, друк та поліграфія, зовнішня реклама на автомобілях. На кожне з цих посилань випадає список, що містить щонайменше близько ста рекламних агентств, і завдання пошуку необхідного залишається таким складним як і раніше.

На даний момент проблема вибору рекламного агентства вирішується без ґрунтового аналізу пропозиції та власного попиту. Так, при виборі рекламного посередника підприємці спираються на досвід своїх попередників або конкурентів, власні знайомства або суб'єктивні враження після проведення співбесіди з кількома представниками популярних рекламних фірм. Отже, створення типології рекламних агентств є необхідною умовою раціоналізації стосунків рекламних фірм та рекламодавців. Окрім цього, розробка типології рекламних агентств сприятиме проведенню більш ґрунтового аналізу рекламного ринку України.

На сьогодні дослідження ринку рекламної діяльності проводять дві офіційні організації: Держкомстат України та Всеукраїнська Рекламна Коаліція (ВРК). Держкомстат України досліджує рівень розвитку рекламного ринку через аналіз обсягу вироблених та реалізованих послуг від рекламної діяльності [9, с. 295-297]. Відповідно до Центральної статистичної класифікації [15] до рекламної діяльності включається: планування та проведення рекламних кампаній: створення та розміщення реклами, наприклад, на афішних тумбах, рекламних стендах, у вітринах, демонстраційних залах, на транспортних засобах тощо; розповсюдження або доставка рекламних матеріалів чи зразків; реклама у засобах масової інформації, шляхом продажу часу та місця для реклами; повітряна реклама; здавання в оренду місця для реклами. При цьому до рекламної діяльності не належать: друк рекламних матеріалів засобами поліграфії; дослідження кон'юн-

ктури ринку; консультування, надання рекомендацій та практична допомога у галузі зв'язків із громадськістю; рекламна фотозйомка; підготовка рекламних повідомлень для радіо, телебачення та кіно; діяльність інформаційних агентств. Проте вищезазначені послуги не лише пропонуються широким колом рекламних агентств, є фірми, які виконують лише ці послуги і позиціонують себе як рекламні підприємства. Тобто, дані про обсяг вироблених та реалізованих послуг від рекламної діяльності не відображають реальний стан та характер розвитку ринку рекламних послуг.

Аналітики ВРК досліджують рекламний ринок України, виділяючи медіа рекламу, немедійні комунікації та виробництво рекламних матеріалів, а також окремо розглядаючи агентські комісійні та гонорари. При цьому, до медіа реклами відносять: телевізійну рекламу, спонсорство ТВ-трансляцій, рекламу у пресі, зовнішню рекламу, транспортну рекламу, внутрішню рекламу, радіорекламу, рекламу у кінотеатрах та інтернет-рекламу. Немедійні комунікації включають в себе BTL, DM, PR та інші маркетингові комунікації [13]. Розглянувши дані ВРК про обсяг рекламно-комунікаційного ринку України у 2006-2008 роках (табл. 1), бачимо, що щорічні

Таблиця 1

Обсяг рекламно-комунікаційного ринку України
у 2006-2008 р.

	2006, млн. грн.	2007, млн. грн.	2008, млн. грн.
Медіа реклама	4535,74	5795	6783
Немедійні комунікації та виробництво рекламних матеріалів	2400,9	3400	4114
Агентські комісійні та гонорари	344,5	450	600
Всього рекламно-комунікаційний ринок України	7281,14	9645	11497

темпи росту рекламно-комунікаційного ринку України становлять: на 2007 р. — 32,5%, на 2008 р. — 19,2%, що в середньому складає 25,7%. При цьому, щорічні темпи приросту обсягів медіа реклами становлять: з 2007 р. — 27,8%, з 2008 р. — 17% (у середньому 22,3%). Обсяг немедійних комунікацій та виробництва рекламних матеріалів щорічно зростає: у 2007 р. на 41,6%, у 2008 р. — 21% (у середньому 30,9%) (рис. 1). Таким чином, у 2008 році темпи росту рекламного ринку України дещо уповільнилися, причиною чого може слугувати початок



Рис. 1. Структура рекламного ринку України за видами рекламної діяльності у 2006 р. та 2008 р.

світової фінансової кризи. Водночас спостерігається чітка тенденція до домінування у рості невідкладної реклами та виробництва рекламних матеріалів над медіа. Так, протягом 2006-2008 рр. частка невідкладних комунікацій у загалі зросла і досягла 36% порівняно із 33% у 2006 р. (рис. 1), що відбулося за рахунок відповідного зниження частки медіа реклами.

Якщо розглянути дані ВРК щодо обсягу невідкладних комунікацій та виробництва рекламних матеріалів окремо (табл. 2), бачимо, що суттєвий ріст у даному секторі відбувся, в основному, за рахунок стрімкого розвитку PR-послуг у 2007 р.

Таким чином, підхід ВРК до аналізу ринку рекламних послуг України дає змогу одержати доволі чітку та ґрунтовну, хоча й дещо однобоку картину розвитку рекламного ринку. Такий аналіз добре характеризує попит на рекламні послуги з боку рекламодавців, проте абсолютно не відповідає на питання про стан пропозиції. Кількісний і якісний аналіз рекламного ринку

Таблиця 2

Обсяг невідкладної реклами та виробництва рекламних матеріалів у 2006-2008 р.

	2006, млн. грн.	2007, млн. грн.	2008, млн. грн.	Зміна порівняно з 2006, %
BTL	916,6	1150	1456	58,8
DM	530	700	850	60,4
PR	79,5	400	408	413,2
Інші маркетингові комунікації і виробництво рекламних матеріалів	874,5	1150	1400	60,1
Всього невідкладної реклами	2400,9	3400	4114	71,4

ку за типами рекламних агентств, на нашу думку, якісно доповнив би існуючі дослідження такими параметрами, як частка, темпи розвитку, рентабельність та стійкість (тривалість діяльності на ринку) рекламних агенцій різних типів тощо. Все це дасть змогу отримувати кращі, більш точні та обґрунтовані прогнози діяльності рекламного ринку України.

Вживаючи терміни рекламне агентство, рекламна фірма та рекламне підприємство як синоніми, вважатимемо, що рекламне агентство — це незалежна спеціалізована організація, яка частково або повністю виконує платні послуги пов'язані з комерційною пропагандою, просуванням, збутом товарів (послуг, ідей) рекламодавця, а також популяризацією самого рекламодавця. Таким чином, ми не включаємо до рекламних агентств різноманітні рекламні відділи та служби, які працюють на базі підприємств.

Зарубіжні дослідники, зокрема У. Уеллс, Дж. Бернет та С. Моріарті, виділяють наступну типологію рекламних агентств [10, с. 138-144]:

1. Агентство повного циклу — це організація, яка виконує такі основні функції: творчі послуги, планування та закупка площі та часу у ЗМІ, дослідження. Агентство повного циклу виконує аналіз даних ринку, пропонує стратегію, готує рекомендації, виконує рекламу, розміщує її у завчасно обумовлених ЗМІ, перевіряє рекламу на відповідність вимогам замовника, складає рахунок-фактуру клієнту у межах затвердженого бюджету, одержує грошові засоби клієнта на свої рахунки і сплачує послуги ЗМІ та постачальників. Агентства повного циклу також можуть надавати послуги по організації зв'язків із громадськістю, прямому маркетингу, маркетингу заходів та просування товару на ринок, розробляти дослідницькі проекти.
2. Спеціалізовані агентства — рекламні агентства, які спеціалізуються:
 - 1) за функціями: а) творчі майстерні — це невеликі агентства, що спеціалізуються на творчому вирішенні проблем клієнтів (креативі). Такі агентства можуть підготувати рекламу для друкованих ЗМІ, зовнішню рекламу, рекламу для радіо та телебачення. Окремо, у цьому плані, виділяють “людей вільних професій”. Це творчі особистості, які самостійно беруть участь у бізнесі; б) закупівельники рекламного простору

ру у ЗМІ — компанії, які пропонують закупку площі та часу у засобах масової інформації безпосередньо для рекламодавців і надають, в основному, лише ці послуги;

- 2) за аудиторіями — найчастіше, це агентства національних меншин. Вони працюють орієнтуючись на потреби споживачів певних національностей;
 - 3) за галузями — це агентства, що спеціалізуються на рекламі товарів та послуг певних галузей. До них належать агентства, що зосереджують свою діяльність на сільському господарстві, медицині та фармакології, комп'ютерних технологіях тощо;
 - 4) за сферами маркетингу — це агентства, що спеціалізуються на прямому маркетингу, стимулюванні збуту, маркетингу через спортивні та суспільні заходи, дизайну пакування, дизайну корпоративної символіки тощо. Okремо виділяють бізнес-агентства або агентства інтегрованих маркетингових комунікацій (ІМС) — це агентства, що спеціалізуються на торговій комунікації бізнесових структур;
 - 5) за рекламодавцями: агентства, що представляють інтереси лише одного клієнта, проте не входять до складу фірми, та агентства у фірмах рекламодавців.
3. Віртуальні агентства — агентства, що працюють подібно до групи осіб вільних професій, їх організація не має постійного місця дислокації, офісу; наради та конференції проводяться за принципом відеоконференцій або у найнятих для цих цілей приміщеннях.

Вітчизняні дослідники рекламного простору України або зводять всі рекламні агентства до рекламно-поліграфічних, редакційно-виконавчих та видавничо-поліграфічних фірм як Т. Лук'янець та Б. Обрителько [3, с. 290; 4, с. 17-18], або, узагалі, говорять про несформованість системи рекламних організацій, хоча й визнають існування об'єднань з реклами, рекламних агенцій, рекламно-видавничих бюро і т. ін. як Л. Балабанова [1, с. 432]. Деякі вчені приймають уже існуючі класифікації, розроблені зарубіжними дослідниками, дещо звужуючи їх відповідно до наявного стану ринку рекламних агентств. Так, Є. Ромат, спираючись на вищенаведену класифікацію рекламних фірм У. Уеллса, Дж. Бернета та С. Моріарті, розрізняє [7, с. 174]:

1. Агентства повного циклу.

2. Агентства, що пропонують спеціалізовані послуги: а) агентства, що спеціалізуються на конкретному виді рекламної продукції (реклама на фасадах будівель, на повітряних кулях тощо); б) агентства, що пропонують рекламу на конкретних носіях (у газетах, на телеканалах тощо); в) творчі майстерні.

На наш погляд, такий підхід є надто спрощеним і не відображає реального стану ринку рекламних агентств в Україні. Адже, ринок рекламної діяльності країни швидко розвивається, розширюється спектр послуг, що надаються рекламними агенціями. Тому пропонуємо власну типологізацію рекламних підприємств України. При її проведенні ми спиралися на досвід зарубіжних та вітчизняних вчених [1, 2, 3, 4, 7, 10], дані інтернет-сайтів реєстрів рекламних фірм [12, 14] та існуючі дослідження рекламного ринку та його секторів [5, 6, 8, 11]. Оскільки класифікація рекламних агентств за розмірами та організаційно-правовою формою господарювання повністю відповідає класифікації за цими параметрами підприємств України, за критерій ми обрали сукупність послуг, що пропонуються на ринку різними агентствами. Рекламний ринок України нараховує лише півтора десятки років, а тому зайва деталізація видів рекламних агентств за іншими параметрами є, на нашу думку, невиправданою. Назви типів та видів рекламних агенцій були обрані з урахуванням відповідної термінології, яка діє на ринку рекламних послуг України. На цій основі, ми виділили 6 типів рекламних агентств: агентства повного циклу; медіа-агентства; рекламно-виробничі фірми; агентства BTL типу; агентства зв'язків з громадськістю; консультаційно-дослідницькі фірми (табл. 3).

Окремим, першим, пунктом ми виділили агентства повного циклу (табл. 3). Агентство повного циклу — це агентство, яке може бути найняте підприємцем, який планує широку, різнопланову рекламну кампанію, має відповідний рекламний бюджет і хоче довірити практично всю маркетингову діяльність спеціалістам агентства. Наступний тип об'єднує різноманітні медіа-агентства, тобто фірми, головною діяльністю яких є розміщення рекламних матеріалів у ЗМІ. До даного типу належать як вузькоспеціалізовані агентства (лише один вид ЗМІ): агентства зовнішньої реклами, внутрішньої реклами, радіо реклами, ТБ-реклами, реклами у пресі, у транспорті, агентства нетрадиційної реклами,

Типологія рекламних агентств України

№ п/п	Тип	Вид	Послуги
1	2	3	4
1	Агентство повного циклу	Агентство повного циклу	Дослідження ринку, планування рекламної діяльності, творчі послуги (брендінг, креатив) виробництво рекламних матеріалів, розміщення реклами у ЗМІ та інших медіа (зовнішня та внутрішня реклама; реклама у транспорті, комп'ютерних іграх), PR - послуги, послуги з просування товару на ринок (promo, DM, вірусний маркетинг), аналіз ефективності рекламної кампанії вцілому та на всіх етапах її проведення
2	Медіа-агентство	Агентство зовнішньої реклами	Розміщення рекламних матеріалів на спеціальних тимчасових і стаціонарних конструкціях, розташованих на відкритій місцевості; зовнішніх поверхнях будинків, споруд, елементах вуличного обладнання; над проїжджою частиною вулиць, доріг тощо
		Агентство внутрішньої реклами	Розміщення рекламних матеріалів на стаціонарних рекламоносіях (у тому числі електронних) у супермаркетах, торгових і бізнес-центрах, навчальних закладах, автозаправках, лікарнях, аптеках, комп'ютерних і фітнес-клубах тощо
		Агентство радіо-реклами	Запис та розміщення рекламних радіороликів
		Агентство ТБ-реклами	Закупка ефірного часу у телеканалів та розміщення рекламних роликів
		Агентство з реклами у пресі	Розміщення рекламних оголошень у газетах та журналах
		Інтернет-агентство	Розміщення реклами в мережі Інтернет, створення, оновлення та підтримка Інтернет-сайту (Інтернет-сторінки) компанії, аналіз ефективності реклами в Інтернет (хостінг, CRT), послуги з Direct mail
		Агентство з реклами у транспорті	Розміщення рекламних матеріалів в середині та на зовнішній поверхні транспортних засобів (в основному громадських: автобуси, тролейбуси, трамваї, маршрутні таксі тощо)
		Агентство з нетрадиційної реклами	Розповсюдження рекламних матеріалів за допомогою мобільного зв'язку (в основному через використання мобільного Інтернету (WAP) – мобільний маркетинг; розміщення реклами у повітрі за допомогою повітряних куль, літальних апаратів тощо – авіареклама; розміщення рекламних матеріалів на сірниках, обкладинках зошитів, проїзних тощо
		Комплексне медіа-агентство	Розміщення рекламних матеріалів одразу у кількох ЗМІ (наприклад, на радіо, телебаченні, у пресі)

продовження табл. 3

1	2	3	4
3	Рекламно-виробниче агентство	Бренд-лабораторія (Фабрика брендів)	Брендінг, виготовлення друкованих рекламних матеріалів іміджевого характеру (фірмові вітальні та рекламні листівки, календарі, етикетки, бланки меню, наклейки, буклети, візитівки тощо), розробка одягу та аксесуарів для працівників (представників) фірми, розробка дизайну сувенірних рекламних матеріалів (ручки, чашки, підставки тощо)
		Дизайн-студія (творча майстерня)	Креатив, вибір теми та ідеї рекламної кампанії, створення рекламних персонажів, розробка та виготовлення рекламних матеріалів для різних ЗМІ (запис джінглів та музики для телевізійних рекламних роликів, написання сюжету та запис рекламного ролику, написання текстів рекламних оголошень тощо)
		Рекламно-сувенірна компанія	Розробка дизайну та виготовлення сувенірної рекламної продукції
		Рекламно-поліграфічна фірма	Розробка дизайну та виготовлення друкованої реклами (листівки, буклети, плакати, проспекти, каталоги, календарі, етикетки, бланки, наклейки і т.д., друковані матеріали для зовнішніх носіїв: білбордів, сіті-лайтів, призм тощо); друк на пластику, сувенірній продукції, тканині; виготовлення прапорців, пакетів
		Продакшн-агентство	Розробка сценарію та зйомка рекламних роликів, запис радіореклами; спонсорство теле та радіотрансляцій, телевізійних проєктів; прихована реклама продукції у фільмах; реклама у телешоу
4	Агентство BTL типу	BTL - агентство	Стимулювання збуту (promo), маркетинг подій (event), прямий маркетинг (DM), зв'язки з громадськістю (PR), вірусний маркетинг, product placement, розповсюдження рекламних матеріалів за допомогою нетрадиційних медіа, спонсорство
		Promo - агентство	Підбір та впровадження методів стимулювання збуту (sales promotion, trade promotion), стимулювання співробітників
		Event - агентство	Організація та проведення рекламних та корпоративних заходів, концертів, благодійних вечорів; оформлення, декорація залів; інформаційний супровід
		DM - агентство	Організація прямих продаж, Direct mail, каталог-маркетинг, телефон-маркетинг, телемаркетинг прямого відгуку
		Маркетингове агентство	Аналіз ринку, брендінг, організація впровадження на ринок товару (послуги) рекламодавця; заходи з просування товару на ринку; мерчандайзинг; організація прямих продаж; консультування з приводу ведення цінової політики тощо

продовження табл. 3

1	2	3	4
5	Агентство зв'язків з громадськістю	PR - агентство	Проведення прес-конференцій; розробка і реалізація PR-стратегії; написання і розповсюдження прес-релізів; організація комунікації з громадськими організаціями, прес-турів, участі у фестивалях, форумах, конференціях; написання і розміщення статей; моніторинг ЗМІ; створення корпоративного видання, сайту; консалтинг у області PR; проведення корпоративних заходів; робота з органами влади; організація комунікації з політичними партіями; створення і впровадження програм лояльності; проведення тренінгів тощо
		Спонсорське агентство	Організація договірних відносин з приводу спонсорства з метою нагадування або формування обізнаності про фірму-спонсора, створення і закріплення позитивного іміджу компанії, демонстрації фінансової могутності, мотивації співробітників тощо
6	Консультаційно-дослідницьке агентство	Консалтингове агентство	Надання консультацій з широкого кола питань економічної діяльності, у тому числі у зовнішньоекономічній діяльності
		Інформаційне агентство	Надання інформації про стан ринку, конкурентів, рекламні кампанії конкурентів, заходи, фестивалі, виставки, конкурси тощо
		Бізнес-агентство	Надання консультацій з ведення бізнесу, креатив

так і комплексні медіа-агентства, які пропонують розміщення рекламних матеріалів одразу у кількох ЗМІ (табл. 3). Третій тип рекламних фірм — це рекламно-виробничі агентства. Агентство даного типу може бути найняте рекламодавцем безпосередньо з метою виробництва рекламних матеріалів. Сюди належать бренд-лабораторії, дизайн-студії, рекламно-сувенірні компанії, рекламно-поліграфічні фірми та продакшн-агентства (табл. 3). Четвертий тип об'єднує агентства BTL-типу (з англ. below the line — під рискою), тобто рекламні фірми, що надають маркетингові послуги. До даного типу належать безпосередньо великі BTL-агентства, та більш спеціалізовані: Promo-агентства, Event-агентства, DM-агентства та маркетингові агентства. Послуги, що надаються даними агентствами описані у табл. 3. Наступним типом ми виділили агентства зв'язків з громадськістю. До даного типу рекламних підприємств належать безпосередньо PR-агентства, а також спонсорські агентства (табл. 3). Вони можуть бути найняті рекламодавцем з метою підвищення обізнаності

споживачів про фірму, покращення іміджу компанії тощо. Останній тип рекламних фірм — це консультаційно-дослідницькі агентства. Вони можуть бути найняті підприємцями з метою одержання консультації, підтверженої ґрунтовним аналізом ринку, щодо різних аспектів маркетингової діяльності, стратегії фірми, прогнозу розвитку ринку, ідеї проведення рекламної кампанії тощо. До консультаційно-дослідницьких агентств ми віднесли консалтингові, інформаційні та бізнес-агентства. Представлена типологія рекламних агентств (табл. 3) враховує той факт, що рекламні фірми пропонують рекламодавцям широкий набір різних видів рекламних послуг, і одну й ту ж послугу можуть надавати агентства різних видів, тому при виборі рекламного агентства слід спиратися, окрім цінового фактору, на пошук необхідного набору послуг та профіль діяльності агентства. Слід зазначити, що рекламні підприємства певних видів можуть пропонувати, окрім вищезазначених, й інші додаткові послуги. Така ситуація пояснюється відносною “юністю” рекламного ринку України і намаганням “усіма робити все”. На нашу думку, з подальшим розвитком рекламні агентства стануть більш вузькоспеціалізованими.

Створення класифікації рекламних агентств не лише раціоналізує взаємовідносини рекламодавець — рекламна фірма, а й допоможе проводити більш ґрунтовний аналіз ринку рекламних послуг, складати більш точні прогнози його розвитку. Подальшого вивчення, на нашу думку, потребує питання ефективності діяльності рекламних фірм.

Література

1. Балабанова Л. В. Маркетинг: Підр. для ВУЗів. — К.: Знання-Прес, 2004. — 646 с.
2. Котлер Ф., Амстронг Г., Сондерс Дж., Вонг В. Основы маркетинга. — К.: СПб: Вільямс, 1998. — 1576 с.
3. Лук'янець Т. І. Рекламний менеджмент: Навч. пос. — К.: КНЕУ, 2003. — 440 с.
4. Обрьтько Б. А. Рекламный менеджмент: Конспект лекций. — К.: МАУП, 2000. — 118 с.
5. Петренко С. Онлайн-реклама: що відбувається в Україні // Маркетинг в Україні. — 2008. — № 4. — С. 4-6.
6. Результаты исследования рынка PR-услуг в Украине // Маркетинг и реклама. — 2008. — №4 (128). — С. 16-18.

7. Ромат Е. В. Реклама — СПб.: Питер, 2006. — 208 с.
8. Слупский С. Event-рынок Украины: взгляд в будущее // Маркетинг и реклама. — 2008. — №10 (146). — С. 30-33.
9. Статистичний щорічник України 2006 / Ред. О. Г. Осауленко. — К.: Консультант, 2007. — 552 с.
10. Уэллс У., Бернет Дж., Мориарти С. Реклама: принципы и практика. — СПб.: Питер, 1999. — 736 с.
11. Яценко В. Украинский рынок привлекает иностранных инвесторов // Маркетинг и реклама. — 2008. — №9 (145). — С. 67-69.
12. <http://catalog.pr.uz>.
13. www.adcoalition.org.ua.
14. www.advertising.ua.
15. www.ukrstat.gov.ua.

Резюме

В статье исследуется проблема, связанная с типологией рекламных предприятий.

Рецензент доктор эконом. наук, профессор Л. И. Яковенко

УДК 368:336.71:339.747

Е. А. Викован

ВЛИЯНИЕ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА НА БАНКОСТРАХОВАНИЕ УКРАИНЫ

В последние годы наблюдалось бурное развитие и широкое распространение интеграционных процессов банковского и страхового сегментов рынка финансовых услуг. Однако, учитывая зарубежный опыт, нам необходимо было создать адекватную экономическую политику и соответствующую нормативно-правовую базу, что позволило бы предоставлять клиентам финансовых супермаркетов полный пакет высококачественных финансовых услуг, которые отвечают международным стандартам [1].

Анализируя экономическое состояние банковской системы, необходимо отметить, что уже в 2007 году возникают угрозы, которые в дальнейшем неизбежно приведут банковскую сферу в состояние кризиса. Эти потенциальные угрозы связаны с быстрыми темпами роста потребительского кредитования и ипотечного кредитования, на фоне медленно изменяющейся ресурсной

базы, а также недостаточным объемом сформированных специальных резервов банков под кредитные операции.

Учитывая сложившуюся ситуацию, ни правительство Украины, ни Национальный банк (как мегарегулятор) не предприняли соответствующих действий для преодоления финансовых трудностей. На этом фоне можно было заметить, к чему привели агрессивная кредитная политика коммерческих банков, зависимость отечественных банков от мировых финансовых рынков, а также колебания валютного курса [2].

Замедление темпов банковского кредитования привела к тому, что все банковозависимые страховые компании, как рискованные, так и лайфовые, фактически потеряли главный канал продаж — страхование жизни и имущества заемщика [3].

На протяжении 2008 г. самую значительную темпами развивалось банкострахование. Но сейчас страховщики уверены, что в 2009 г. банкострахование не сможет дать прибылей, которые были раньше, потому что зависимым страховщикам придется развивать альтернативные каналы продаж или замораживать бизнес до лучших времен. Но динамика прошлого года была достаточно, чтобы заставить банки задуматься о преимуществах сотрудничества со страховыми компаниями. Также кризис заставил банковский сектор задуматься о том, за счет чего они хотят жить в будущем — за счет комиссионных или процентных доходов; четко заставил считать свои доходы и расходы, и для того, чтобы оставаться на плаву, нельзя отбрасывать ни один источник дополнительного получения доходов. Благодаря этому по окончании кризиса появится много масштабных партнерских программ компаний по страхованию жизни и банков.

Отметим, что первый квартал 2008 года был наиболее удачным для всего страхового рынка за историю его существования в Украине. Реализация совместных проектов банков и компаний по страхованию жизни, которые позволили некоторым страховым компаниям ворваться в тройку лидеров рынка, очень сильно подогрела интерес к лайфовому сегменту. Также наблюдался стремительный рост страхового рынка как за счет кросс-продаж, так и за счет “автогражданки”. Второй квартал был также очень успешным, поскольку банки охотно кредитовали и активно шли продажи автотранспортных средств. Резкие колебания валютного курса, которые отмечались в третьем квартале

2008 года, привели к снижению банкострахования, начали возникать серьезные проблемы среди рискованных компаний.

Как показывает статистика, в первые три квартала 2008 года — премии достигли 17,4 млрд. грн. (за весь 2007 год — 18 млрд. грн.), увеличившись на 40,8 %. Выплаты продолжали расти вдвое быстрее — на 78,3 %, до 5,1 млрд. грн. В 2008 году страховые компании собрали 24 млрд. грн. премий, выплатив 7 млрд. грн.

Последний же квартал 2008 года даже на фоне кризиса для страховых компаний был очень удачным. Это сопровождается развитием опять же сегмента страхования “автогражданки”, а также перезаключением договоров с корпоративными клиентами в конце 4-го квартала.

Очевидно одно — рынок страхования в 2009 году упадет. Но это падение не будет столь значительным для крупных страховых компаний, а вот небольшие страховые компании кризис коснется самым непосредственным образом.

По прогнозам некоторых из специалистов, на конец 2009 - начало 2010 года останется около 30 % от существующих на сегодня страховых компаний. И те страховые компании, в портфелях которых доля банкострахования и/или автострахования занимала свыше 50 %, сегодня находятся в очень опасной ситуации. Естественно все начнется с введения временных административных в слабые страховые компании, процедура санации будет очень похожа на аналогичную в банковском секторе [4].

На сегодняшний день многие страховые компании, в связи с недоверием вкладчиков к банковской системе, разработали новую услугу по страхованию депозитов. В основу данного продукта положена идея компенсации застрахованным клиентам банка суммы депозитного вклада при невыполнении последним своих обязательств в случае банкротства. Срок действия договора страхования совпадает со сроком действия депозитного договора. Страховой тариф по договору рассчитывается исходя из классификации банков НБУ и финансовой ситуации в конкретном финансовом учреждении. Сегодня такие полисы уже продают “Страховые традиции”, “Альфа-страхование”, страховая группа “ТАС” и другие [5].

По нашему мнению, кризис стоит рассматривать как временную составляющую экономического цикла, которая в скором

время сменится стадией подъема, а интеграционные процессы банковского и страхового сегментов рынка финансовых услуг будут развиваться более интенсивными темпами.

Литература

1. Арутюнян Р. Р. Формы взаимодействия коммерческих банков и страховых компаний: зарубежный опыт и украинская практика // <http://www.dengi-info.com/archive/article.php?aid=933>. — 2005, апрель. — 7(56).
2. Киреев О. И. Проблемы и перспективы развития банковской системы Украины // Вестник НБУ. — 2004. — № 95. — С. 39-40.
3. Дацюк Р. Банкострахование приказало долго жить // <http://findex.com.ua/posts/2749-bankostrahovanie-prikazalo-dolgo-zhit>. — 2009, 3 февраля.
4. Гаевская Т. 2009 — судный год для 300 страховых компаний // <http://infostrax.com.ua/article.php?id=270>. — 2009, 27 марта.
5. Яковлева Н. Полис на черный день или от чего нужно страховаться в условиях финкризиса? // http://dnepr.info/news/business/insurance/strah_vklad/finkrizis. — 2009, 20 января.

Резюме

Автор розглядає вплив фінансово-економічної кризи на банко страхування України.

Рецензент канд. економ. наук Р. Р. Арутюнян

УДК 001.8

О. С. Паламарчук

ЕВОЛЮЦІЯ ПОНЯТТЯ “ІННОВАЦІЯ”

Глобалізація й інтелектуалізація виробництва і ринку, економічної діяльності в цілому викликали небачені за темпами і масштабами зміни соціально-економічної структури суспільства і виробничих відносин у цих умовах. Для вирішення господарсько-економічних проблем потрібні нові підходи, якісні прогресивні зміни, характерною ознакою яких є поняття “інновація”.

Інновації відіграють надзвичайно важливу роль у розвитку загальнолюдської цивілізації і кожної окремої держави зокрема.

Більшість сучасних держав намагаються створювати і постійно вдосконалювати спеціальні інфраструктури для підтримки процесу розробки і впровадження інновацій. Актуальним є розвиток інноваційної інфраструктури і для України.

З теоретичної точки зору постійне впровадження інновацій є необхідним внутрішнім моментом діяльності і практичною формою реалізації загальних економічних законів — зростання продуктивності праці, економії часу, підвищення потреб тощо, характер дії яких зумовлює поступовий рух і суттєве зростання економічної динаміки.

Проблемами інновацій займалося чимало відомих дослідників: О. Пригожин, Б. Сазонов, Н. Степанов, В. Толстой, М. Поташнік, Н. Лапін, Л. Дельбекс, Я. Дейн, Л. Канторович, І. Шумпетер, М. Кондратьєв, К. Кларк, С. Глазьев, С. Кузнец, Б. Санто, У. Мересте, С. Струмлілн, Дж. Форрестер, та ін. Однак у світовій економічній літературі на сьогодні так і немає однозначного тлумачення поняття “інновація”, оскільки воно перебуває у постійному розвитку і доповнюється новими аспектами, які враховують особливості і вимоги його нових етапів.

Тому метою даної статті є спроба проаналізувати, як розвивалося і наповнювалося новим змістом поняття “інновація”. Відповідно завдання полягають у наступному:

- 1) виділити основні етапи еволюції означення поняття “інновація”;
- 2) розглянути означення поняття “інновація”, що використовується на кожному етапі;
- 3) проаналізувати зміст поняття “інновація” на сучасному етапі.

Виклад основного матеріалу статті в основному ґрунтувався на джерелах [2] і [3]. Вони, по суті, стали основою для дослідження еволюції поняття “інновація”, оскільки містять достатньо важливу і цікаву інформацію з даного напрямку.

На нашу думку, умовно можна виділити наступні чотири етапи появи і розвитку інновацій: зародковий, початковий, становлення і розвитку.

Зародковий етап появи інновації припадає на першу пол. XIX ст., коли самого поняття ще не існувало, і для позначення явищ, пов’язаних із впровадженням (появою) чогось нового і

відповідними змінами виробничо-технологічного характеру, почали використовувати різні супутні терміни, наприклад, “нововведення” для позначення окремих статичних явищ і “прогрес” як еквівалент поступового кумулятивного або стрибкоподібного процесу.

Дослідження інновацій цього етапу належать таким вченим, як Г. Фішер, М. Кондратьєв, Я. Дейн, С. Струмлілн, М. Трайтенберг і ряд інших науковців. Так, російським економістом Миколою Кондратьєвим була проаналізована динаміка змін з кін. XVIII ст. до кін. XIX ст. показників різних країн:

- Англія: ціни, відсотки на капітал, заробітна плата сільськогосподарських і текстильних робітників, зовнішня торгівля, виробництво вугілля, чавуну, свинцю;
- Франція: ціни, відсотки на капітал, зовнішня торгівля, споживання вугілля, посівні площі вівса, портфель Французького банку, внески в ощадних касах, споживання бавовни, кави, цукру;
- Німеччина: виробництво вугілля і сталі;
- США: ціни, виробництво вугілля, чавуну і сталі, посівні площі бавовни [1].

Американець Ян Ван Дейн і російський академік Станіслав Струмлілн розглядали особливості поняття інноваційних економічних процесів, зокрема питання економічної динаміки в довгостроковому періоді. Німецькі вчені Герман Фішер і Мануель Трайтенберг визначали інновацію як розвиток методів застосування існуючих знань і як процес створення нових, економічно значущих знань.

Другий етап розвитку теорії інновацій відповідає кін. XIX - поч. XX ст. Для нього характерно те, що проблематика нововведень не є безпосереднім предметом дослідження. До неї звертаються під час аналізу явищ і процесів більш високого, на думку дослідників, рівня організації і застосовують адекватні методи наукового пошуку. Якщо на початку інновації асоціюються переважно з гуманітарною сферою (історією, культурою, мистецтвом, політикою) і творчими суб'єктивними чинниками, то пізніше вони сприймаються як інтегральне технологічне явище, що розвивається в часі і просторі за певними об'єктивними закономірностями, підпорядковується загальним економічним законам (економії часу, відповідності рівня розвитку продуктивних сил рівню розвитку виробничих відносин тощо) і залежить винятково від

потреб виробництва. Нововведення визначаються змістовно через спосіб існування — якісну мінливість. Їхня конкретика описується через розмаїті форми прояву, різномасштабні наслідки, відтворювальне і функціональне призначення. Відповідно до цього формується предметний простір досліджень. Економічні наукові дослідження нововведень здійснюються на межі емпірики і теорії, і, як правило, їхнім об'єктом є національні макросистеми.

На цей період припадають дослідження таких відомих вчених, як американський економіст єврейського походження Саймон Кузнец і нідерландський економіст Ян Тінберген. С. Кузнец вважав, що “інновація є результатом ментального прориву за рамки існуючого стану речей” [2]. Він уперше ввів у теорію довгих хвиль М. Кондратьєва термін “нововведення”. Я. Тінберген одним із перших почав займатися класифікацією нововведень.

Третій етап (перша пол. XX ст.) еволюції поняття “інновація” — його становлення. У цей час в працях культурологів для характеристики одного з наслідків культурного дифузійнізму (процесу перенесення елементів однієї культури в іншу) з'являється відносно вузьке за змістом поняття “інновація”. Воно є позаекономічним і ототожнюється не з новоствореннями, а лише з копіюванням іншого досвіду, традицій і моделей поведінки.

На цьому етапі свої дослідження проводили такі відомі вчені, як Г. Менш, Дж. Форрестер, У. Мітчел, Л. Канторович, Т. Райнов, Л. Дельбекс, К. Фрідмен і інші.

Спектр їхніх досліджень надзвичайно розмаїтий. Так, німецький економіст Герман Менш розвивав класичні визначення інновації і досліджував інноваційні процеси в перехідній економіці. Американський інженер, розробник теорії системної динаміки Джон Форрестер приділяв увагу класифікації інновацій. На думку радянського математика і економіста Леоніда Канторовича інновації — це відкриття або винаходи, що мають практичне застосування і задовольняють соціальні, економічні й політичні вимоги, дають ефект у відповідних галузях [3]. Російський філософ Тимофій Райнов розглядав поняття інновації з позиції появи нових субстанцій. Англійські економісти Л. Дельбекс і К. Фрідмен займалися дослідженням нових класифікаційних ознак інновацій.

Останній етап еволюції поняття “інновація” виражає його безпосередній процес розвитку, який розпочався від сер. XX ст. Це скоріше не поява нових ідей, а розвиток тих, які запропо-

ували попередники. Змістове наповнення терміну “інновація” зазнає подальших змін, проходячи шлях від нової функції виробництва до більш загальної — перетворення потенційного НТП на реальний із комерційним упровадженням нової продукції, нової технології і нових засобів виробництва [4].

На цьому етапі наводяться паралелі і фіксуються розбіжності між поняттями “інновація”, “нововведення”, “новація”, “інноваційний процес”, “інноваційна діяльність”. Хоча поняття “інновація” часто вживається поряд з поняттями “новизна” і “нововведення”, однак вони не тотожні. Новизна означає винахід, раціоналізацію, удосконалення продукту, технології, процесу, що не обов’язково може бути впроваджене у виробництво. Нововведення позначає впроваджену у виробництво новизну. Тут комерційний ефект не обов’язково досягається, тоді як інновація й інноваційна діяльність завжди асоціюються з комерційним ефектом. Таким чином, інновація поширюється на новий продукт або послугу, спосіб виробництва, нововведення — на організаційну, фінансову, науково-дослідницьку й інші сфери. Дослідники П. Залін, К. Найт, Б. Санто, В. Аньшин, Х. Барнет, Л. Водачек, Г. Бромберг, С. Ільєнкова, Р. Уотерман, Ю. Морозов, М. Хучек, В. Томсон, Й. Шумпетер, Б. Твісс, і інші трактують перелічені поняття залежно від об’єкта і предмета дослідження, ступеня новизни, значущості перетворень, ролі і впливу на економічні процеси.

Перейдемо тепер до означення поняття “інновація”. У літературі налічується багато означень поняття “інновація”. У сучасних наукових дослідженнях термін “інновація” вживається зі значними розбіжностями в трактуванні. Узагальнюючи, можна сказати, що у сучасній економічній літературі традиційно мова йде про два підходи до інновацій:

- 1) як результат творчого процесу в вигляді нової продукції, технології, методу і т. д.;
- 2) як процес запровадження нових виробів, елементів, підходів, принципів, на зміну тим, що діють.

До тлумачень першого підходу можна віднести пропозиції сучасних дослідників Й. Шумпетера, Б. Санто та Х. Хауштайна. Так, за означенням австрійського економіста Йозефа Шумпетера, інновація — це зміна з метою впровадження і викорис-

тання нового вигляду споживчих товарів, нових виробничих і транспортних засобів, ринків і форм організацій в промисловості.

Відомий угорський економіст Браян Санто характеризує інновації як суспільний, технічний, економічний процес: практичне використання ідей, винаходів, який призводить до створення кращих за своїми властивостями виробів, технологій, орієнтований на економічну вигоду, прибуток, додатковий прибуток, охоплює весь спектр видів діяльності — від досліджень і розробок до маркетингу. Приблизно так само це поняття трактується в більшості сучасних словників і довідників, наприклад: “Інновація — це процес, у ході якого винахід або відкриття доводиться до стадії практичного застосування і починає давати економічний ефект, новий поштовх науково-технічних знань, що забезпечують ринковий успіх” або: “Інновація — це процес, спрямований на створення, виробництво, розвиток і якісне удосконалення нових видів виробів, технологій, організаційних форм” [5].

Німецький науковець Хартман Хауштайн вважає, що інновації — це впровадження в практику здійснення і використання ідей, пропозицій, науково-дослідних рішень, моделей. Представниками другого підходу є Б. Твісс і Ф. Ніксон. Так, американський вчений в галузі управління наукою і технікою Браян Твісс у роботі “Управління науково-технічними нововведеннями” визначає інновацію як “кінцевий результат впровадження нововведення з метою зміни об’єкта управління і отримання економічного соціального, екологічного, науково-технічного або іншого виду ефекту” [6]. Західний економіст Фрідріх Ніксон у роботі “Інноваційний менеджмент” визначив, що інновації — це сукупність технічних, виробничих, комерційних заходів, що призводять до появи на ринку нових і поліпшених процесів і устаткування [7].

Цікавими є означення поняття “інновація” сучасниками, що безпосередньо його використовують у своїй діяльності. Так, наприклад, доктор економічних наук, завідуючий відділом технологічного прогнозування й інноваційної політики Олександр Лапко у монографії “Інноваційна діяльність в системі державного регулювання” зазначає, що інновація — це комплексний процес, який передбачає створення, розробку, доведення до комерційного використання і розповсюдження нового технічного або якогось іншого рішення (новації), що задовольняє певну потребу [8].

Російський політик Сергій Глазьев дає комплексне означення: інноваційний процес — це процес створення, розгортання і вичерпання науково-технічного, виробничо-економічного і соціально-організаційного потенціалу “нововведень”, який охоплює всі сфери життєдіяльності суспільства.

У сучасній літературі переважає “комерційний” підхід до інновацій, що акцентує увагу на інвестиційному характері інновацій з метою підвищення конкурентоспроможності на ринку. Так, наприклад, російський бізнесмен, генеральний директор “Концерну “Сітронікс” Євген Уткін у роботі “Управління фірмою” визначає інновацію як об’єкт, впроваджений у виробництво в результаті наукового дослідження або зробленого відкриття, якісно відмінний від попереднього аналога [9]. Білоруський дослідник І. Балабанов розуміє під інновацією матеріалізований результат, отриманий від вкладення капіталу в нову техніку або технологію, у нові форми організації виробництва праці, обслуговування і управління, включаючи нові форми контролю, обліку, методів планування, аналізу тощо.

Означення інновацій закріплюється законодавчо. Так, згідно з Законом України “Про інноваційну діяльність”, інновації — це новостворені (застосовані) і/або вдосконалені конкурентноздатні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і/або соціальної сфери [11]. У “Концепції інноваційної політики Російської Федерації на 1998-2000 рр.” представлено наступне означення: інновації (нововведення) — кінцевий результат інноваційної діяльності, що отримав реалізацію у вигляді нового або вдосконаленого технологічного процесу, використовуваного в практичній діяльності.

У словнику “Ринкова економіка” інновації визначаються як результат творчої діяльності, спрямованої на розробку, створення і розповсюдження нових видів конкурентноздатної на світовому ринку продукції, сучасних технологій, упровадження нових, адекватних ринковим умовам господарювання організаційних форм і методів управління, нових економічних структур і т. д. Там же підкреслюється, що “визначальним чинником інновацій є розвиток винахідництва, раціоналізації, поява крупних винаходів і відкриттів”.

Сьогодні багато дослідників інноваційних процесів (А. Ахієзер, А. Кругліков, Н. Лапін, М. Поташнік, О. Пригожин, В. Саонов, Н. Степанов, В. Толстой та ін.) розуміють під інновацією процес впровадження якого-небудь нововведення в практику. Так, наприклад, у одній з робіт О. Пригожина дається таке визначення: “Інновація (нововведення) — це цілеспрямована зміна, що вносить у визначену соціальну одиницю — організацію, поселення, суспільство, групу — нові, відносно стабільні елементи” [10].

Згідно з трактуванням поняття “інновація”, якого дотримується значна частина авторів, під інновацією розуміється процес, у ході якого наукова ідея або технологія виготовлення доводяться до стадії практичного використання і починають давати економічних ефект; комплексний процес створення нового практичного засобу (нововведення) для нової суспільної потреби або просто процес реалізації того або іншого науково-технічного нововведення, процес формування якісного нового стану системи.

Проте часто виділяють і більш докладно класифікують означення “інновації”. Зокрема в [11] пропонується п’ять підходів: 1) об’єктний, 2) процесний, 3) об’єктно-утилітарний, 4) процесно-утилітарний, 5) процесно-фінансовий. Перші два напрями, указані раніше, представляють традиційну подвійну класифікацію інновацій.

Об’єктно-утилітарний підхід до означення терміну “інновація” характеризується двома основними моментами. По-перше, під інновацією розуміється товар, що володіє більшою корисністю, заснованою на досягненнях науки і техніки. По-друге, акцентується утилітарна сторона інновацій, як здатність задовольнити суспільні потреби з великим корисним ефектом.

Згідно з процесно-утилітарним підходом інновація уявляється як комплексний процес створення, розповсюдження і використання нового практичного засобу. Процесно-фінансовий підхід визначає інновацію як вкладення засобів у розробку нової техніки, технології, наукові дослідження, тобто як процес інвестицій у новацію.

Найоптимальнішим для практичного використання є вужчий підхід до визначення інновацій, який враховує науково-технічний і економічний аспекти, зважаючи на визначальну роль науково-технічних проблем у вирішенні соціально-економічних, господарських завдань як на підприємствах, так і в народному господарстві в цілому. Найважливішим фактором на сучасному етапі розвит-

ку національної економіки є швидке і масштабне отримання фінансових результатів під час виконання інноваційних проектів. Окрім того, зазначене коло проблем глибше досліджено в порівнянні з організаційними і соціальними аспектами інновацій.

Польський економіст Марек Хучек характеризує інновацію в трьох напрямках: функціональному, атрибутивному, предметному. Згідно з функціональним підходом інновації розглядаються як процес свідомого здійснення змін у техніці, технології, організації праці. За атрибутивного підходу інновації вивчаються як одна з можливих реакцій підприємства на суспільні потреби. Інновації згідно предметного підходу полягають у впровадженні нової сировини, матеріалів, інструментів.

Зі сказаного бачимо, що інноваційні процеси вже достатньо давно знаходяться в центрі уваги теоретичних досліджень зарубіжних і вітчизняних фахівців. Зважаючи на різноманітність економічних, організаційних і інших умов у інноваційній діяльності, кожне впровадження інновацій є особливим і унікальним. Тому практично кожен дослідник, залежно від об'єкта і предмета наукового дослідження, а найголовніше, від його кінцевої мети, виробляє власний “кут зору” на сутність і зміст інновацій, їхнє місце і роль в економічній системі. Це призводить до існування понад сотні різних означень і тлумачень, що є теоретичним відбитком інновацій через призму особливого й одиничного (конкретних форм прояву). І такий підхід у цих умовах є цілком виправданим і доцільним.

Література

1. Кондратьев Н. Д. Проблемы экономической динамики. — М.: Экономика, 1989. — 526 с.
2. Маркова О. В. Формирование методологических основ оценки эффективности инноваций на промышленных предприятиях: Дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05: — РГБ ОД, 61:04-8/1393. — Владимир, 2003. — 170 с.
3. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації: Моногр. / Антонюк Л. Л., Поручник А. М., Савчук В. С. — К.: КНЕУ, 2003. — 394 с.
4. Слюсаренко О. О., Огородніков Д. Д., Наконечний В. Л. Словник підприємця. — К.: РВПС України, НАН України, 1999. — 196 с.

5. Федоренко В. Г. Інноваційна і інвестиційна стратегія України // Економіка та держава. — 2003. — № 8. — С. 16-27.
6. Твисс Б. Управление научно-техническими нововведениями. — М.: Экономика, 1989. — 217 с.
7. Никсон Ф. Инновационный менеджмент. — М.: Экономика. — 1997. — 240 с.
8. Лапко О. Інноваційна діяльність в системі державного регулювання / Ін-т екон. прогнозування НАН України, Івано-Франк. держ. техн. ун-т нафти і газу. — К., 1999. — 253 с.
9. Уткин Е. В. Управление фирмой: Науч. изд. — М.: Акад. лис, 1996. — 516 с.
10. Пригожин А. И. Нововведения: стимулы и препятствия. — М.: Изд-во полит. лит., 1998. — 271 с.
11. Закон України “Про інноваційну діяльність” від 04.07.2002 р. за № 40-IV (з чинними змінами та доповненнями) // <http://www.gdo.kiev.ua>. — 2009.04.01.

Резюме

Представлена еволюція поняття “інновація”. Определены четыре этапа его развития: зародышевый, начальный, становления и развития. Показано содержание понятия, которое вкладывали разные научные исследователи, на каждом из этапов. Автор приходит к выводу, что в каждом конкретном случае целесообразно обозначать понятие “инновация”, исходя из целей, объекта и предмета исследования.

Рецензент доктор економ. наук, професор С. О. Левицкая

УДК 336.71:658.8

А. О. Баскевич

ПРОБЛЕМИ ЗБІЛЬШЕННЯ ПРОДАЖІВ БАНКІВСЬКИХ ПРОДУКТІВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Характерними особливостями банківського сектору України останніми роками були стрімкі темпи розвитку і активне проникнення банківських послуг в економіку країни. Високі темпи зростання економіки, велика чисельність населення і нерозвиненість банківського сектора України, привели на ринок іноземні банки, в основному шляхом покупки українських банків за завищеними цінами.

Корпоративний і роздрібний сегменти досягли рівня насичення ринку порівнянного з іншими країнами в регіоні. В той же час, банки розглядають можливості виходу у відносно нерозвинені сегменти ринку, такі як малий і середній бізнес і private banking. Проте, потенційна вага цих двох сегментів незначна в порівнянні з корпоративним і роздрібним сегментами, які спільно визначають традиційну бізнес модель банків. Подальший розвиток роздрібногo сегменту — рушійної сили розвитку банківського сектора останніми роками, залежить від вирішення проблем з фінансуванням, ліквідністю і валютним дисбалансом. На сьогодні вирішення цих проблем утруднене світовою фінансовою кризою, що продовжується.

Зростання корпоративного сегменту визначається готовністю банків сегментувати клієнтську базу для того, щоб стати максимально орієнтованими на клієнта.

Метою політики вищої керівної ланки банку і діяльності служб стає залучення і утримання клієнтури, розширення спектру послуг. Звідси величезне значення надається роботі по продажах у банку, зміст і цілі якої повинні враховувати вплив конкуренції, що посилюється, і змінної ситуації на фінансових ринках, а також еволюцію стосунків, що відбувається, між банками і клієнтурою. Головним завданням стає залучення і утримання найбільш активних клієнтів, оскільки, згідно наявним оцінкам, 4/5 всього об'єму доходів забезпечують 20 % клієнтів.

Переслідуючи цілі зростання і розвитку бізнесу, банк повинен ясно представляти — за рахунок яких компонентів і реалізації якої стратегії він повинен досягти планованих результатів. Для цього слід ретельно вивчати цільові ринки послуг на предмет привабливості, а також власні можливості для виявлення конкурентних переваг. Виходячи з такого аналізу може визначатися конкретна “бізнес-модель” роботи банку на сегментах ринку, методи продаж банківських продуктів і необхідний напрям розвитку продуктового ряду [4, с. 46]. Ініціативи “бізнес-моделі” досягаються за допомогою управління трьома складовими елементами бізнес-моделі: клієнти, продукти і канали продажів.

Клієнти. Загальновідомо, що продаж послуг існуючим клієнтам наводить до менших витрат, чим залучення нового клієнта. Тому банкам необхідно почати управляти стосунками з клієнтами з позиції доходів, які вони генерують, що має на

увазі утримання високодохідних/потенційно високодохідних клієнтів і перехресні продажі. На українського роздрібногo клієнта в середньому доводиться лише 1,7 банківських продукту. Для порівняння: у країнах ЦВЕ середньостатистичний клієнт банку користується 2,1 продуктами, а в країнах Західної Європи — 5,4 банківськими продуктами.

Метою перехресних продажів мають бути транзакційні банківські продукти, які дозволять банкам отримувати безризиковий комісійний дохід. Українські роздрібні клієнти, в протилежність клієнтам private banking, є “орієнтованими на дохід” і постійно шукають кращу пропозицію на ринку без особливої лояльності до бренду банку. “Глибину” проникнення можна підтримувати за рахунок преміювання співробітників фронт-офісу, ґрунтуючись на прибутковості клієнтської бази. Крім того, необхідно розробити нові продукти, що заохочують перехресні продажі і хорошу клієнтську історію.

Продукти. Якість доходів українських банків низька із-за надмірної залежності від процентних доходів. Банкам необхідно розширити свої пропозиції більш інноваційними і високодохідними продуктами і послугами. Ключовою перевагою такої пропозиції буде поєднання продуктів, які приносять ризикові процентні доходи, з продуктами, що генерують безризикові комісійні доходи.

Методи продажів банківських продуктів ґрунтуються на потребах, важливих для бізнесу клієнтів:

- економічних — дохід, прибуток, економія витрат, часу;
- психологічних — безпека, зручність, упевненість, надійність, хороше відношення;
- соціальних — престиж, практичність.

Мотиви придбання однієї і тієї ж послуги у різних клієнтів різні. Як правило, на ухвалення рішення впливають декілька мотивів, один з яких є вирішальним. Визначити цей вирішальний мотив складно, тому поважно мати чималу кількість аргументів, для того, щоб точно уловити основний інтерес клієнта. Слід зазначити, що кожен банківський продукт:

- має особливості (характеристики);
- володіє перевагами, які його відрізняють від продуктів-аналогів або продуктів банків-конкурентів;
- представляє цінність для розвитку клієнта [3, с. 170].

Грунтуючись на аналізі ринку, продукти розрахунково-касового обслуговування досягли зрілої стадії свого розвитку: 100 % корпоративних клієнтів використовують поточний рахунок в національній валюті, приблизно 90 % внутрішніх платежів корпоративні клієнти проводять через банківські рахунки, близько 60 % клієнтів використовують рахунки в іноземній валюті і зарплатові рахунки для своїх співробітників (рис. 1, 2). “Виграшна” пропозиція відносно транзакційних продуктів — об’єднання найбільш використовуваних продуктів в пакети, привабливі для різних клієнтських сегментів, в першу чергу, для малого і середнього бізнесу [2, с. 9].

Конкурентна перевага корпоративного банку відносно кредитних продуктів має бути орієнтована на продукти торговельного фінансування, а саме на управління дебіторською заборгованістю і документарний бізнес, а також лізинг і проектне фінансування.

Депозити — традиційно малопривабливий продукт у порівнянні з транзакційними і кредитними продуктами в сегменті корпоративних клієнтів, і банки формують свою ресурсну базу за рахунок роздрібних депозитів, тому депозитні продукти для корпоративних банків повинні розглядатися як додаткова послуга, в першу чергу, для розвитку взаємин з клієнтами. Існує сім основних правил ефективного продажу банківських продуктів і послуг, дотримання яких дозволяє банкам досягати поставлених цілей і бути конкурентоздатними.

Правило 1. Продаж банківських продуктів — це майстерність персонального менеджера.

Правило 2. Продаж починається із знань. Знання — це основа, на якій будується професіоналізм персонального менеджера, це фундамент його успіху.

Правило 3. Менеджер повинен уміти “слухати” клієнта.

Правило 4. Клієнти купують не банківські продукти, вони купують задоволення і вигоду, яку можуть отримати від цих продуктів.

Правило 5. Менеджер повинен уміти в думках поставити себе на місце клієнта.

Правило 6. Ціна не має бути метою переговорів.

Правило 7. Менеджерові потрібно не продавати клієнтам банківські продукти, а пропонувати спосіб вирішення їх проблеми [1, с. 280].

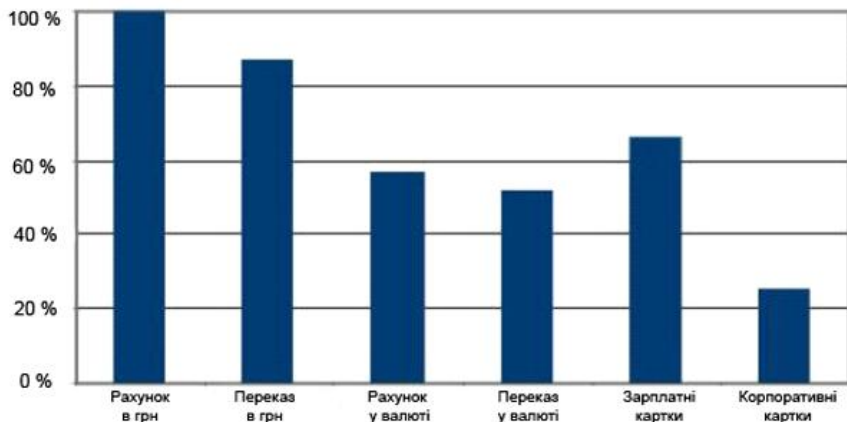


Рис 1. Кількість активних банківських клієнтів, які використовують продукти РКО (2008 рік) [5]

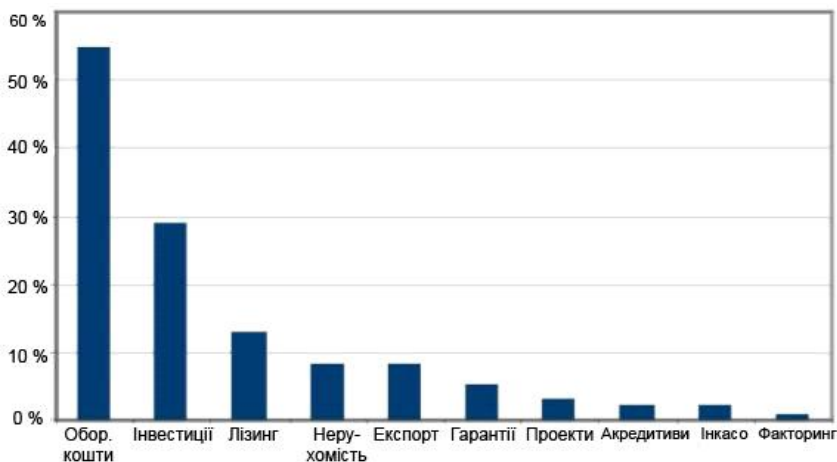


Рис 2. Кількість активних банківських клієнтів, які використовують кредитні продукти (2008 рік) [5]

Канали продажів. Як згадувалося раніше, кількість відділень українських банків з точки зору кількості відділень на душу населення одне з найбільших. Але українські банки можуть

перетворити ці мережі відділень на ефективне джерело продажів шляхом правильної сегментації мереж. На даний момент відділення не сфокусовані на певний сегмент ринку. Для просування підходу, орієнтованого на клієнта і надання послуг різним сегментам клієнтів, мають бути передбачені як мінімум 4 загальних типа відділень, це:

- Корпоративні центри — відділення з індивідуальними менеджерами, закріпленими за певними клієнтами, обслуговуючі крупних і середніх корпоративних клієнтів;
- Відділення для МСБ — відділення з менеджерами, керівниками портфелем клієнтів, обслуговуючі малий і мікро-бізнес;
- Приватні офіси — відділення з індивідуальними менеджерами, закріпленими за певними клієнтами, обслуговуючі клієнтів private banking;
- Роздрібні відділення — традиційні відділення по продажах стандартних продуктів, обслуговуючі роздрібних клієнтів.

Таким чином можна виділити ряд завдань, для досягнення банком високого рівня конкурентоспроможності і впровадження клієнтоорієнтованого підходу:

1. Змінити імідж банку з “Закритого спеціалізованого банку для своїх” на “Банк народного вжитку”.
2. Розробити унікальний набір продуктів і послуг для клієнтів, який дозволить зберегти прийнятний рівень доходу.
3. Захопити істотну частку зростаючого споживчого ринку по наступних напрямках:
 - вклади і довгострокові депозити;
 - кредитування;
 - банківські карти (револьверні, кобрендингові, розрахункові і т. д.).
4. Забезпечити необхідний рівень обслуговування клієнтів.
5. Розширити діапазон пропонованих послуг за межі традиційних банківських — страхування, брокерські послуги, управління добробутом.
6. Досягти впізнанності і сформувати ключові конкурентні переваги за рахунок ефективної роботи з інформацією.

Література

1. Гордон Я. Х. Маркетинг партнерських відносин. — К.: Академія, 2007. — С. 280-283.

2. Тіл Д. К., Проць Т. В. Перспективи банківського сектора України 2008: Моногр. — К.: Алерта, 2008. — С. 4-16.
3. Ухличева Л. И. Маркетинг у банку: Навч. посіб. — Одеса: ОГЕУ, 2008. — С. 170-171.
4. Карпенко М. Руководство к действию // Комп&аньон. — 2008. — № 42. — С. 46-48.
5. Офіційний сайт Національного банку України // www.bank.gov.ua.

Резюме

Изучаются проблемы повышения продажи банковских продуктов в современных условиях.

Рецензент канд. эконом. наук, профессор Л. В. Кузнецова

УДК 336.717.061:368.013477

А. Т. Магомедова

ЕТАПИ РОЗВИТКУ ПРОЦЕСІВ РЕЗЕРВУВАННЯ КРЕДИТНИХ ОПЕРАЦІЙ БАНКАМИ УКРАЇНИ

Основною активною операцією банків є кредитування, яке набуває все більших обсягів. В сучасних умовах банки швидкого нарощують обсяги кредитних операцій, це в свою чергу веде до того, що вони зменшують вимоги щодо оцінки кредитоспроможності позичальника. Порушення цих вимог сприяє зростанню рівня кредитного ризику. У зв'язку з цим стає актуальною проблема покриття можливих втрат за кредитними операціями. Ось чому важливим питанням на сьогодні в банківській сфері залишається створення резервів за кредитними операціями [1, с. 19]. Вивчення проблем формування резервів за кредитними операціями знайшло відображення в працях Г. Прохоренка, Л. Шестакова, П. Валенка, М. Дмитренка, А. Мороза та інших.

Метою проведеного дослідження є систематизація розвитку процесів формування резервів від можливих збитків за кредитними операціями.

В Україні розвиток процесів страхування кредитних операцій має складний і суперечливий характер. Критичний аналіз наукової та прикладної економічної літератури дозволив дійти висновку, що розвиток формування резервів національними банками можна систематизувати. Запропоновано виділити п'ять етапів розвитку

процесів створення резервів за кредитними операціями, які обумовлені специфікою кредитної діяльності та норм її регулювання.

Перший етап (1991-1995 рр.) характеризується стихійним розвитком кредитної діяльності банків та відсутністю методичних розробок щодо визначення кредитних ризиків та захисту від них.

Прийняття Закону “Про банки і банківську діяльність” започаткувало появу банків різних видів і форм власності. З цього часу кожен банк почав формувати свої власні ресурси та розміщувати їх в кредитні операції, які домінували в той час. Слід відмітити, що в цей період ще не були розроблені нормативні акти та методики регулювання кредитної діяльності. Правлінням НБУ був розроблений рекомендаційний лист, щодо формування резервів за кредитними операціями, яким повинні були керуватися банки при здійсненні операцій. У зв’язку з тим, що до цього моменту практика здійснення кредитної діяльності не передбачала врахування кредитних ризиків, комерційні банки почали швидко.

Таким чином, специфікою першого періоду є стихійний розвиток кредитної діяльності без врахування кредитних ризиків, який призвів до кризи у банківському секторі в 1994-1995 рр. В Україні в цей період рівень неповернених кредитів становив 28,3 % (1994 р.) і 23,3 % (1995 р.) від суми наданих позик, що в грошовому еквіваленті перевищило сукупний розмір капіталу всіх вітчизняних банків [2 с. 89].

Також необхідно відмітити, що існуюча практика списання безнадійної кредитної заборгованості без визначення конкретних джерел покриття призводила до виникнення значних розбіжностей між реальним капіталом банків та розміром капіталу, відображеним у фінансовій звітності. Безперечно, за таких умов саме існування банківської системи перебувало під загрозою, а іноземні інвестори не могли довіряти фінансовій звітності банків і тому зменшували свій ризик, за рахунок обмеження кредитування та висуваючи вимоги щодо готівкового забезпечення акредитивів. Криза в банківському секторі продемонструвала необхідність розробки нормативного акту регулювання кредитних ризиків та порядку створення резервів за кредитними операціями [3 с. 109].

Специфікою другого етапу (1995-1997 рр.) є прийняття першого законодавчого акту щодо регулювання процесів формування резервів за кредитними операціями.

Діяльність по створенню резервів на відшкодування втрат за кредитними операціями комерційних банків в Україні почалася в 1995 році. Постановою Правління НБУ від 30.06.1995 р. № 167 було затверджено Положення “Про порядок формування і розмір страхового фонду комерційних банків”, в якому вперше у вітчизняній практиці визначався порядок класифікації кредитів та формування резерву (на той час страхового фонду). Передбачалося, що резерв створюватиметься за рахунок витрат банку, що за остаточним результатом відповідає формуванню резерву за рахунок прибутку до оподаткування, як це і прийнято в міжнародній практиці [4]. Цей нормативний акт НБУ мав лише рекомендаційний характер, тому його дотримувались лише державні банки (Ощадбанк, Укресімбанк), а інші банки його ігнорували. Особливістю формування резервів на цьому етапі є те, що протягом 1996-1997 років комерційні банки повинні були формувати резерв за рахунок чистого прибутку (після виплати податків). Зазначене стало значною перешкодою на шляху створення резерву, адекватного за розмірами реальній величині кредитного ризику. Ця проблема була вирішена при розробці нової редакції Закону “Про оподаткування прибутку підприємств”, що дозволило виділити слідуєчий етап.

Третій етап (1997-1998 рр.) характеризується необхідністю обов’язкового формування резервів для банків всіх форм власності.

Нова редакція Закону України “Про оподаткування прибутку підприємств” від 21.05.1997р. № 283 внесла істотні зміни в процес формування резервів. Відповідно до п. 12.2.1 статті 12 будь-який банк зобов’язаний був створювати страховий резерв для відшкодування можливих втрат по основному боргу (без процентів та комісій) за всіма видами кредитів, а також гарантій, порук, придбаних цінних паперів, інших активних банківських операцій, які відносяться до їх господарської діяльності [5]. Зваживши на ризики банківської діяльності, законодавець передбачив можливість створення банками страхового резерву за рахунок валових витрат, тим самим надавши банкам пільгу при сплаті податку на прибуток. У зв’язку з цим НБУ прийняв постанову “Про затвердження Положення про порядок формування і використання резерву для відшкодування можливих втрат за позиками комерційних банків” № 323 від 29.09.1997 р. Якщо раніше формування резервів мало рекомендаційний харак-

тер, то тепер стало обов'язковим. З цього моменту НБУ зобов'язав комерційні банки беззастережно виконувати “Положення про порядок формування і використання резерву для відшкодування можливих втрат за позиками комерційних банків”. Відповідно до цього положення усі комерційні банки, починаючи з 01.07.1997 р., повинні були обов'язково здійснювати формування загального резерву та спеціального резерву. Причому загальний резерв повинен був створюватися за рахунок прибутку, що залишається після оподаткування, а спеціального резерв за рахунок збільшення валових витрат у розмірі, передбаченому пп. 12.2.3 та 22.13 Закону України “Про внесення змін до Закону України “Про оподаткування прибутку підприємств” або за рахунок прибутку, що залишається після оподаткування. Контроль за виконанням комерційними банками “Положення Про порядок формування і використання резерву для відшкодування можливих втрат за позиками комерційних банків” було покладено на департаменти банківського нагляду та регіональні управління Національного банку України.

Виділення у дослідження четвертого етапу (1997-1998 рр.) зумовлено запровадженням міжнародних стандартів фінансової звітності в банківській сектор України.

Починаючи з 1 січня 1998 року, банківські установи ведуть бухгалтерський облік і складають фінансову звітність за міжнародними стандартами, тому слід розглянути питання щодо впровадження і використання Міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ) в банках України.

У зв'язку з приведенням нормативних актів Національного банку України у відповідність до вимог міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та звітності, Правлінням НБУ були внесені зміни і доповнення до постанови № 323 від 29.09.1997 р. Ці зміни знайшли своє відображення в новій редакції Положення “Про порядок формування і використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями комерційних банків”, затвердженим постановою Правління НБУ № 122 від 27.03.1998 р. Згідно із цим Положенням кредитний портфель банків почали класифікувати, тобто кожний кредит оцінювався за ступенем ризику і відносився до однієї з п'яти груп: стандартні, кредити під контролем, субстандартні, сумнівні та безнадійні кредити. Рівень кредитного ризику визначався за

такими ознаками: оцінка фінансового стану позичальника та додержання ним графіка погашення основної суми кредитної заборгованості і відсотків за нею.

Методику аналізу та оцінювання фінансового стану позичальника кожний банк повинен був розробляти самостійно з урахуванням вимог та рекомендацій НБУ, основних положень своєї кредитної політики та конкретних економічних умов. Слід зазначити, що в даній постанові НБУ передбачив спеціальний графік створення резерву. За безнадійними кредитами резерв формується до 01.01.1998 р., а надалі — не пізніше наступного кварталу після віднесення кредиту до категорії безнадійних. За кредитами під контролем, субстандартними і сумнівними спеціальний резерв формується не пізніше як 01.07.1999р. рівними частками щоквартально в розмірі 12,5 % від розрахункової величини резерву. Розрахунок спеціального резерву відображає наступна формула:

$$S = 12,5 \% \times N \times C,$$

де: S — спеціальний резерв за кредитами, віднесеними до категорій “під контролем”, “субстандартні”, “сумнівні”;

12,5 — постійний відсоток, що забезпечує формування резерву рівними частками у встановлений строк (100 % : 8 кварталів);

N — кількість кварталів з початку формування резерву, починаючи з 01.07.1997 р.;

C — сума розрахункового резерву, що встановилася на відповідну квартальну дату.

Спеціальний резерв за кредитами, що надані комерційним банком позичальникам після 01.07.1997 р., та в банках, які зареєстровані і отримали ліцензію на здійснення кредитних операцій після 01.07.1997 р., має бути сформований у кварталі, наступному за тим, в якому надано кредит.

Як було зазначено вище, величина спеціального резерву відноситься на витрати банку, зменшуючи прибуток і відповідно базу оподаткування. Це створює для банків стимул для адекватної оцінки якості кредитного портфеля та формування резерву в повному обсязі. У разі зменшення розрахункової величини спеціального резерву порівняно з попередньою звітною датою внаслідок поліпшення якості портфеля або в разі повернення

попередньо списаного кредиту надлишкова сума резерву чи одержана компенсація спрямовується на збільшення доходів. Кредитну заборгованість за рахунок загального і спеціального резервів списують за рішенням Правління комерційного банку та згідно з чинним законодавством.

Протягом наступних років порядок формування резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків постійно удосконалювався. Були розроблені нові методики аналізу кредитного ризику та система класифікації кредитів. Критерії, за якими кредити слід відносити до певної групи, формулювалися все чіткіше, поряд з якісними характеристиками було запроваджено кількісні: строк погашення, кількість пролонгацій, вартість застави. Було переглянуто норми відрахувань за кожною групою кредитів, а також методику аналізу фінансового стану позичальника.

Пятий етап (2000р. — вересень 2008 р.) нами виділено у зв'язку з прийняттям нової редакції Закону “Про банки і банківську діяльність” та необхідністю приведення змісту всіх нормативних актів до його положень та вимог. Зазначене знайшло своє відображення у розробці правлінням НБУ була нової постанови, а саме “Положення про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків” № 279 від 06.07.2000 р.

Особливістю даного положення є те, що об'єктом резервування є не лише кредитні, а й інші активні операції банку, обтяжені кредитним ризиком (хоч у назві задекларовано лише кредитні операції). За економічним змістом усі операції, що підлягають класифікації та резервуванню, поділяються на групи: кредитні операції та сумнівна заборгованість за ними; інші активні операції банку, обтяжені кредитним ризиком.

Резерв під кредитні ризики поділяється на дві частини: під стандартну і нестандартну заборгованість. Розрахунок за обома частинами резерву банки зобов'язані були здійснювати протягом місяця, в якому проведено кредитну операцію або укладено угоду про її проведення (наприклад, угода про надання гарантії). Резерв повинен був формуватися з огляду на обсяги фактичної кредитної заборгованості за групами ризику щомісяця (станом на перше число місяця, наступного за звітним) у повному обсязі і незалежно від розміру доходів за цими операціями [6].

Особливістю цього періоду є стабілізація кредитної діяльності банків в перші роки, активний розвиток споживчого кредитування з 2001 року та розвиток іпотечного кредитування в останні три роки періоду. Крім того, з 2006 року банки нарощують обсяги роздрібного кредитування за рахунок активного залучення іноземних інвестицій.

Виділення у запропонованому дослідженні шостого етапу (вересень 2008 р. — по сьогоднішній день) зумовлено впливом світової фінансової кризи на банківський сектор економіки України.

Відплив спекулятивного короткострокового іноземного капіталу, значне зменшення обсягів експорту, зупинення багатьох підприємств промисловості, наявне та скрите безробіття все це значно зменшило можливості позичальників банків виконувати свої фінансові зобов'язання. Вказане призвело до значного погіршення якості кредитного портфелю. В таких умовах Національний банк значно посилив вимоги до резервування за кредитними операціями. Ці зміни знайшли своє відображення в Постанові “Про затвердження Змін до Положення про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків” № 406 від 01.12.2008 р., відповідно до якої НБУ зобов'язав банки формувати резерв за кредитними операціями в іноземній валюті з позичальниками, у яких немає джерел надходження валютної виручки, які здійснені на підставі кредитних договорів, укладених до набрання чинності даної постанови за підвищеними коефіцієнтами. Банки також зобов'язані резервувати кошти на окремому рахунку в Національному банку України в розмірі резерву, сформованого за кредитними операціями в іноземній валюті з позичальниками, у яких немає джерел надходження валютної виручки, які здійснені на підставі кредитних договорів, укладених після набрання чинності даної постанови [7].

Необхідно зазначити, що такі антикризові дії НБУ призвели до подорожчання кредитів, як наслідок, на початку 2009 р. темпи росту кредитного портфелю банків значно скоротилися. Однак, намагання НБУ обмежити обсяги банківського кредитування не відповідає середньо- і довгостроковим цілям фінансової стабілізації — стимулювання ділової та інвестиційної активності, збереження довіри населення до вітчизняних банків, підвищення фінансової стійкості останніх. В таких складних умовах

процес формування резервів за кредитними операціями потребує особливої уваги з боку регулюючого органу, а саме розробки комплексу заходів з метою забезпечення захисту ризиків банків, що пов'язані з кредитними операціями.

Проведене дослідження свідчить, що етапи розвитку страхування кредитних операцій банками України є досить складними і суперечливими. В сучасних умовах, світова економічна криза призвела до значного зростання проблемної заборгованості в банківській системі. У зв'язку з цим у банків виникла необхідність перегляду якості своїх кредитних портфелів, аналіз результатів дозволив дійти висновку, що більшість позичок в банках є проблемними. Як наслідок зросли витрати на створення резервів для компенсації можливих втрат за позичками, що негативно впливає на прибутковість банків. Таким чином в умовах значного зростання проблемної заборгованості, вітчизняним банкам необхідно в найкоротші терміни розробити та застосувати систему запобіжних заходів щодо вирішення завдань своєчасного повернення позичок та вдосконалення механізмів формування резервів за кредитними операціями.

Література

1. Прохоренко Г. П. Проблеми вдосконалення формування резервної політики комерційних банків України // Економіка України. — 2007. — № 7. — С. 19.
2. Банківські операції: Підручник./Мороз А. М., Савлук М. І., Пуховкіна М. Ф. та ін. / За ред. д-ра ек. наук, проф. Мороз А. М. — К.: КНЕУ, 2003. — 384 с.
3. Шестаков Л. Д., Валенко П. Т. Особливості резервування в Україні // Львівський Вісник. — 2006. — 314 с.
4. www.bank.gov.ua.
5. Закон України “Про оподаткування прибутку підприємств” № 283 від 21.05.1997 р.
6. Постанова НБУ “Про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями” № 279 від 06.07 2000 р.
7. Постанова НБУ “Про затвердження Змін до Положення про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків” № 406 від 01.12.2008 р.

Резюме

Автор изучает этапы развития процессов резервирования кредитных операций банками Украины.

Рецензент канд. эконом. наук, профессор Л. В. Кузнецова

УДК 336.71:339.9.012.24

Б. А. Руденко

ПЕРЕДУМОВИ РОЗВИТКУ КОРЕСПОНДЕНТСЬКИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ НА ПРИКЛАДІ ВАТ “УКРЕКСІМБАНКУ”

Кореспондентські відносини — це договірні відносини між банками, мета яких — здійснення платежів і розрахунків за дорученням один одному. Вони регламентуються угодою про кореспондентські відносини між банками, які знаходяться як усередині країни, так і за її межами.

Міжбанківські кореспондентські відносини включають у себе сукупність усіх можливих форм співробітництва між двома банками. Банки по-різному взаємодіють між собою; вони можуть бути конкурентами, змагаючись у зацікавленості клієнтів, або діловими партнерами, надаючи кредити один одному. Нарешті, банки можуть бути кореспондентами, водночас міняючись ролями — по чергово виступати в якості клієнтів один одного. Кореспондентські відносини між двома банками розвиваються в часі від порівняно простої вихідної бази до комплексного співробітництва. Необхідність у кореспондентських відносинах виникає в тих випадках, коли банк не може надати будь-які послуги своїм клієнтам або коли інший банк зробить це краще, швидше і дешевше. З урахуванням цього і потрібно серйозно підходити до вибору банків-кореспондентів, щоб за характером діяльності вони доповнювали операції один одного, що виконуються банками для своїх клієнтів.

На початковому етапі комерційні банки запроваджують кореспондентські відносини з іноземними банками, виходячи з інтересів своєї клієнтури. Комерційні банки шукають контакти з банками тих країн де знаходяться партнери їх власних клієнтів, яким необхідно виконати розрахунки згідно з зовнішньоторговельними угодами. Щоб зрозуміти як розвивалися кореспондентські відносини в Україні, необхідно розпочати із часів Ра-

дянського Союзу. Валютно-кредитні відносини із зарубіжними країнами утворювалися на основі державної валютної монополії, яка представляла собою виключне право держави в особі уповноважених органів на операції з іноземною валютою, іншими валютними цінностями і управління валютними ресурсами країни. Органом, уповноваженим державою на здійснення валютної монополії був Держбанк СРСР — емісійний, кредитний, розрахунковий і касовий центр країни. Він організовував весь комплекс міжнародних валютних і кредитних відносин Радянського Союзу, координував валютну політику держави, очолював розробку форм і методів захисту і забезпечення валютних інтересів Радянського Союзу під час проведення міжнародних розрахунків, кредитних і інших операцій в галузі зовнішньоекономічних зв'язків.

Внутрішньобанківські розрахунки між установами Держбанку СРСР здійснювалися за системою міжфілійних оборотів (МФО), яка була запроваджена в 1933 р. Великий об'єм розрахунків здійснювався між радянськими організаціями по зовнішньоекономічних зв'язках через Внешторгбанк, який був включений до цієї системи та являвся офіційним представником країни за кордоном, насамперед, розрахунків між постачальниками експортних і заказниками імпорتنих товарів, з одної сторони, і зовнішньоекономічними організаціями з іншої. При цьому банками постійно проводилась робота по забезпеченню своєчасних розрахунків, прискоренню документообороту, укріпленню платіжної і розрахункової дисципліни.

Банк для зовнішньої торгівлі СРСР — спеціалізована банківська установа, яка діяла відповідно Уставу, затвердженого Радою Міністрів СРСР. Ряд функцій — валютні операції, залучення з закордону валютних ресурсів, кредитування операцій, пов'язаних з міжнародним економічним, науково-технічним і культурним співробітництвом та іншими, — Внешторгбанк здійснював за дорученням Держбанку. На основі повноважень, наданих Держбанком, Внешторгбанк проводив операції по куплі-продажу валюти, здійснював виконання валютних планів міністерств та відомств, що брали участь у зовнішньоекономічних відносинах. Внешторгбанк мав кореспондентські відносини з банківськими установами більшості країн світу, з якими Радянський Союз мав торгово-економічні відносини. Враховуючи потреби зовнішньої торгівлі і платіжного обороту країни в цілому, кореспондентські відносини

отримали розвиток не тільки з великими, але й із середніми по величині банками з стійким фінансовим становищем і доброю діловою репутацією. У 80-х роках кореспондентські відносини підтримувалися з 1742 банківськими установами 124 країн світу.

Банк для зовнішньої торгівлі СРСР (Внешторгбанк) — комерційна кредитна установа, що почала свою діяльність ще в 1924 році на базі перетвореного Російського комерційного банку. Внешторгбанк СРСР протягом тривалого часу залишався єдиним акціонерним товариством на території СРСР. Внешторгбанк СРСР діяв на підставі статуту і до складу його акціонерів входили: Держбанк СРСР, Міністерство фінансів СРСР, Міністерство зовнішньої торгівлі СРСР, Комітет Ради Міністрів СРСР по зовнішньоекономічних зв'язках, Ингосстрах СРСР, Міністерство морського флоту СРСР, Стройбанк СРСР, а також зовнішньоторговельні організації: “Експортліс”, “Союзпромекспорт”, “Техпром-імпорт”, “Союзпушнина” і ін. Таким чином, завдяки специфіці своєї діяльності (обслуговування зовнішньої торгівлі), Внешторгбанк СРСР був однією з найбільш наближених до західних стандартів комерційною структурою.

Політичні зміни, що відбулися на території Радянського Союзу, спричинили істотні зміни і в системі банківських розрахунків. Монобанківська система зникла наприкінці 80-х років і поступилася місцем дворівневій банківській системі. У 1991 році після отримання Україною незалежності, назріла нагальна необхідність перетворень. Важливу роль у їхньому здійсненні відіграло запровадження з лютого 1992 року нового порядку взаємних розрахунків між банками — через кореспондентські рахунки, що відкривалися в установах Національного банку України. Після проголошення Україною незалежності вітчизняні підприємства іще деякий час обслуговувались через союзний Внешкономбанк, оскільки в Україні не було жодного банку, який би на той час вже мав кореспондентські відносини з іноземними банками. Незважаючи на те, що іще 20 березня 1991 року постановою Верховної Ради Української РСР “Про порядок введення в дію Закону України “Про банки і банківську діяльність” Український республіканський банк Внешкономбанку СРСР, як і всі інші республіканські банки СРСР (разом з всіма активами та пасивами), був оголошений власністю України, розрахунки, як і раніше, здійснювались через Внешкономбанк СРСР, оскільки

кореспондентські відносини з іноземними банками миттєво встановити було нереально.

3 січня 1992 року Президент України підписав Указ № 29 про створення Державного експортно-імпортного банку України з оголошеним статутним фондом в 1 млрд. крб. або 200 млн. дол. США. Укрексімбанк створювався на дуже солідній базі, більш того, у тій же утвореній державі Україна, що орієнтується на розширення зовнішньоторговельних зв'язків, Укрексімбанк, як своєрідний спадкоємець Внешторгбанка виявився єдиним банком, що знали за межами України, і з яким працювали західні банки. Укрексімбанку дісталася в “спадщину” і багата клієнтура, що експортує, від Внешторгбанка.

У 1996 р. велика увага була приділена роботі з відкриття і ведення рахунків у вільно й обмежено конвертованих валютах для банків України і країн СНД. У результаті проведеної роботи загальна кількість банків-кореспондентів по рахунках “Лоро” зросло до 19, а кількість відкритих ними рахунків “Ностро” до 90. На рисунку 1 можна побачити як кількісно змінювалася мережа банків-кореспондентів з періоду заснування банку.

Широка кореспондентська мережа забезпечує Укрексімбанку гнучкість при здійсненні платежів як на Україні, так і за її межами, дозволяє проводити їх оперативно з використанням усіх форм розрахункових операцій — акредитивів, інкасо, переказів.

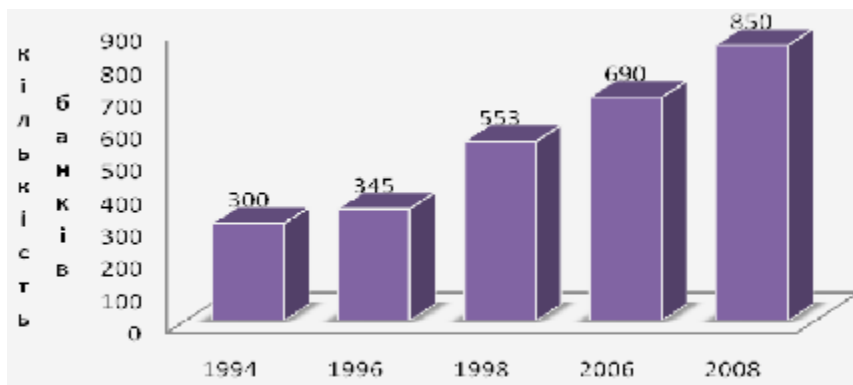


Рис. 1. Ріст кількості банків-кореспондентів ВАТ Укрексімбанку з періоду заснування

Існуюча мережа банків-кореспондентів дозволяє банку в найкоротший термін і з найбільшою ефективністю здійснювати банківські операції не тільки з традиційними регіонами співробітництва — країнами Східної Європи, країнами СНД, але і з країнами Південно-Східної Азії, Близького Сходу, Південної Америки, а саме: Австралія, Білорусія, Чехія, Канада, Данія, Німеччина, Великобританія, Угорщина і т. д. Це дає йому значні переваги. З метою встановлення довготермінового та взаємовигідного співробітництва Укресімбанк пропонує українським та іноземним банкам-контрагентам максимально повний спектр високоякісних та конкурентних банківських послуг.

При всій різноманітності існуючих рахунків банки, встановлюючи один з одним кореспондентські відносини, використовують дві термінологічні одиниці.

1. “Лоро” — рахунок, що відкривається банком своїм банкам-кореспондентам, на який вносяться всі суми, що одержані або видані за їхнім дорученням. За рахунком “лоро” звичайно нараховуються відсотки за кредитним залишком та комісійна винагорода з виконання доручень. По відношенню до балансу банку цей рахунок пасивний.

Активно використовуються гривневі рахунки “лоро” іноземних банків у банках України (рахунок № 1600П). Хоча вони відкриваються в національній валюті, але щоб мати право на відкриття, банк повинен отримати валютну ліцензію.

Використання рахунків “лоро” визначено в “Порядку бухгалтерського обліку та розрахунків за рахунками “лоро” банків-нерезидентів у валюті України”, який запроваджений 23.05.97 р., де йдеться про такі напрямки платежів з “лоро” рахунків:

- на гривневий депозит в уповноважених банках України;
- на рахунки “лоро” інших банків-нерезидентів;
- на користь резидентів України на рахунки у вітчизняних банках (при цьому повинен бути експортний контракт, за яким вітчизняний резидент отримує гроші від нерезидента);
- до фонду резервування валюти в ОПЕРУ НБУ;
- на купівлю іноземної валюти на міжбанківській валютній біржі (на суму, яку отримує нерезидент від вітчизняного резидента згідно з імпорнтним контрактом, або на суму відсотків, отриманих за депозитом).

Інший рух за рахунком № 1600П забороняється.

2. “Ностро” — це рахунок (№ 1500А) певної кредитної установи у банках-кореспондентах, на якому відображаються взаємні платежі.

Умови ведення рахунків регламентуються під час запровадження кореспондентських відносин між двома кредитними установами. При цьому передбачається, в якій валюті буде вестись рахунок, чи повинні платежі проводитися в межах на рахунку сум, що обліковуються на них, або в порядку овердрафта. При цьому, як правило, обумовлюється ліміт овердрафта, що надається, з урахуванням категорійності банку. Врешті, сума ліміту овердрафта може варіювати залежно від обігів за цим рахунком, рівня інфляції та підвищення нормативів надійності.

Беручи до уваги вище зазначені факти існують і певні недоліки. Це, насамперед те, що тепер філії ВАТ “Укресімбанку” не мають прямих кореспондентських відносин з банками-кореспондентами зарубіжних країн, всі розрахунки здійснюються через головний банк. А це в свою чергу ускладнює процес безготівкових розрахунків, уповільнюючи їх. Філії втратили свою самостійність та певну частину прибутку. Слід також відмітити, що відкриття і ведення кореспондентського рахунку досить не дешево. Тому число банківських кореспондентських відносин, супроводжуваних відкриттям кореспондентських рахунків, повинно бути дуже обмеженим, інакше це може зумовити певні ризики. Так, залишки на рахунках в іновалюті схильні до ризику знецінення внаслідок змін валютного курсу. Ведення численних рахунків із невеличкими залишками потребує великих витрат на персонал. Можливі втрати через зміни позичкового відсотка. Угоди про кореспондентські відносини укладаються на тривалі терміни. Тому число банків-кореспондентів повинно відповідати обсягам комерційної діяльності банку. Таким чином, можна зробити висновок, що міжнародна банківська діяльність заснована на кореспондентських відносинах, які є базою для трансферту грошей, обміну валюти, фінансування міжнародної торгівлі. Кореспондентські відносини дозволяють надавати якісні послуги клієнтам банку відносно здійснення базисних операцій: платіжний оборот без документів; документарні операції; платежі за чеками; надання гарантій.

Література

1. Закон України “Про банки і банківську діяльність” від 7 грудня 2000 р. № 2121-III.
2. Декрет Кабінету Міністрів України “Про систему валютного регулювання і валютного контролю” від 19.02.1993 р.
3. Постанова НБУ № 492 “Про затвердження Інструкції про порядок відкриття, використання і закриття рахунків у національній та іноземних валютах” від 12.11.2003р. зі змінами та доповненнями.
4. Положення НБУ № 181 “Про порядок видачі банкам ліцензії на здійснення банками операцій” від 06.05.98 р.
5. Положення НБУ № 118 від 26.03.98 р.
6. Алхімов В. С. Госбанк ССР и его роль в развитии экономики страны. — М.: Финансы и статистика, 1981.
7. Васенко В. К. Валютно-фінансовий механізм зовнішньоекономічної діяльності: Навч. посіб. — К., 2004. — 216 с.
8. Руденко Л. В. Міжнародні кредитно-розрахункові та валютні операції: Підр. — К., 2007. — 632 с.

Резюме

В данной статье раскрывается сущность корреспондентских отношений и показывается как исторические события в нашей стране влияли на их развитие. Особое внимание отводится именно Укрэксимбанку, поскольку он является предшественником в этой сфере и имеет самую развитую сеть банков-корреспондентов в Украине.

Рецензент канд. економ. наук, доцент И. И. Столярова

УДК 336.717.061

Р. Г. Харін

ПРОБЛЕМИ ВИКОРИСТАННЯ ІНСТРУМЕНТІВ СЕК'ЮРИТИЗАЦІЇ НА ФІНАНСОВОМУ РИНКУ

Сучасний етап розвитку світового фінансового ринку характеризується результатами швидкого впровадження в практику діяльності банків різноманітних фінансових інструментів. До таких інструментів, що найбільш активно використовувались останнім часом слід віднести сек'юритизацію активів. У перекладі з англійської мови термін “сек'юритизація” має досить велику кількість значень: впевненість, безпека, гарантія, цінні папери.

Сек'юритизацією (від англ. security — “цінний папір”) називається операція з випуску облігацій, забезпечених раніше виданими кредитами (рідше — купленими цінними паперами) [1]. Іноді таку операцію проводить не банк, а промислове підприємство, і забезпеченням служать, наприклад, договори на поставку продукції. Облігації продаються всім бажаючим, і емітент отримує гроші, які може направити на видачу нових позик або розвиток виробництва. Емітент гарантує, що якщо не зможе виконати зобов'язання перед покупцем облігацій, то поверне кошти, продавши об'єкт застави, на основі якого випущені цінні папери. Однак широке використання сек'юритизації при відсутності необхідного запасу якості боргових зобов'язань, перш за все по іпотечних цінних паперів призводить до виникнення кризових явищ, про що свідчить сучасна світова криза.

Поширенню кризових явищ у світовій фінансовій системі в 2007р. багато в чому сприяли саме складні для оцінки, непрозорі інструменти сек'юритизації. У результаті світової фінансової кризи, наслідки якої найбільш гостро проявили себе у третьому кварталі 2008 року, учасники ринку іпотечного кредитування опинилися в непростій ситуації. Практично всі були змушені посилити умови кредитування, а комусь взагалі довелося піти з ринку. Загострилася ситуація з рефінансуванням і доступу до фінансових ресурсів. Уряди і центральні банки були змушені розробляти антикризові заходи, які з одного боку, захистили б позичальника в умовах кризи, а з іншого боку сприяли активізації економічних процесів виходу країни з кризи.

Проблемам сутності та механізму сек'юритизації було присвячено багато робіт вчених. Серед найбільш відомих з них можна виділити: Е. Девідсон, Е. Сандерс, Л.-Л. Вольф, А. Чінг, Х. П. Бер, Д. Мінські, Я. Крегель, У. Сілбер, Дж. Фіннерті, С. Шварц.

У західній літературі існує декілька концепцій, що пояснюють виникнення сек'юритизації. Поява сек'юритизації часто пояснюється як відповідь дії компаній на державне регулювання у сфері банківської діяльності. У 1975 р. У. Сілбер висунув гіпотезу, згідно з якою сек'юритизація з'явилася як спосіб зниження витрат, що породжуються регулюванням, як спроба зменшити його негативні фінансові наслідки. Це стосувалося, перш за все, проведення центральним банком політики кредитної рестрикції, з метою зменшення грошової маси. Для обмеження кредиту централь-

ний банк збільшував процентні ставки за кредит, що призводило до зростання витрат по залученню ресурсів і викликало необхідність пошуку альтернативного позиції шляху залучення коштів у вигляді випуску цінних паперів [2]. Дж. Фіннерті обґрунтував появу сек'юритизації, зокрема сек'юритизації активів, потребою у зменшенні ризику, підвищенні ліквідності та зниження транзакційних витрат. На його думку, випуск цінних паперів, забезпечених заставою, був ініційований американським урядом, перш за все для підвищення ліквідності житлового сектора. Вживання сек'юритизації розглядається Дж. Фіннерті як більш дешевий спосіб залучення ресурсів, ніж депозити [3].

У 1987 р. Д. Мінські писав про значення сек'юритизації, що вона стала одним з каталізаторів та частиною процесу глобалізації фінансів і призвела до зниження значення комерційних банків, що залучають депозити і надають кредити, на користь фондового ринку. Так, частка банків в сукупних фінансових активах впала з 50 % в 1950-х рр.. до 25 % в 1990-х рр. Комерційні банки, які вели у свій бізнес-процес механізм сек'юритизації, перепрофілювали свої доходи від кредитної діяльності з процентних в комісійні, знизивши процентні ставки на кредити із плаваючою ставкою і збільшивши обсяги сек'юритизації кредитів [4].

Як справедливо було зазначено С. Шварцем [4], визнаним дослідником в даній області сек'юритизація активів є ефективним джерелом фінансування, тобто виступає в якості альтернативи. Частково це послужило причиною виникнення "фінансової крихкості".

На думку професора Я. Крегеля, ключову роль каталізатора для "тендітної" фінансової системи зіграло "хижацьке кредитування". Загальне прагнення банків та іпотечних брокерів до отримання якомога більших комісійних зробило головною метою їх функціонування надання якомога більшої кількості іпотечних кредитів сумнівної якості [4].

Сек'юритизація володіє рядом переваг як для банків так і держави в цілому. Для банків це: поліпшення фінансових показників, дешевий метод рефінансування кредитів, поповнення власного капіталу. Для країни це: зростання внутрішніх і зовнішніх інвестицій, розвиток фондового ринку, підвищення ліквідності банківської системи, джерело фінансування реально-го сектору економіки. С. Шварц робить висновок, що сек'юри-

тизація пропонує реальне зниження витрат. За рахунок ліквідації ризику банкрутства для інвесторів, багато компанії отримують можливість оптимального використання своїх найбільш цінних активів, дебіторської заборгованості, отримуючи доступ до відносно дешевого фінансування [5].

Сек'юритизація вимагає високого ступеня стандартизації кредитів. Однак конкуренція змушує банки нехтувати стандартами — видавати кредити, керуючись непрямими ознаками платоспроможності клієнта, знижувати вимоги щодо початкового внеску клієнта. Тому іпотечні портфелі вітчизняних банків досить неоднорідні. Це може стати перешкодою для активного випуску іпотечних цінних паперів. Крім невисокої якості іпотечних портфелів банків розвиток ринку внутрішніх іпотечних облігацій стримують і законодавчі бар'єри. Також механізм відділення іпотечного пулу від загального балансу фінансової установи поки так і не прописаний. Найімовірніше, найбільшим попитом іпотечні облігації будуть користуватися серед нерезидентів. Прошарок потужних інституціональних інвесторів в особі страхових компаній та недержавних пенсійних фондів в Україні поки що не сформований. Активи пенсійних фондів занадто малі. Страхових компаній не влаштовує прибутковість іпотечних облігацій. Більш активна покупка страховими компаніями іпотечних облігацій можлива тільки при збільшенні їх прибутковості. Заявлена прибутковість паперів Укргазбанку не покриває навіть інфляцію. Сек'юритизація — новий для України механізм фондування, сенс використання якого в додаткових гарантіях для інвестора. У разі неплатоспроможності банку його іпотечні активи перейдуть до покупця паперів. Саме тому прибутковість по іпотечних облігаціях нижча, ніж по звичайних. Проте щоб цей інструмент в Україні став таким же ефективним, як і на Заході, необхідно усунути існуючі перешкоди. У їх числі — недосконала нормативна база, зокрема, на рівні Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку. Щоб механізм став зрозуміліший і прозоріший, потрібно чітко прописати облік і реєстрацію іпотечних паперів. Розвиток ринку іпотечних цінних паперів стримує і те, що для внутрішніх інвесторів пріоритетна прибутковість, а не ризики. Тому, на нашу думку, покупцями іпотечних облігацій поки можуть виступати тільки українські банки з іноземним капіталом і іноземні фінансові установи.

Зацікавленість банкірів у використанні цього фінансового механізму можна пояснити перш за все тим, що проведення класичної угоди сек'юритизації передбачає списання активів з балансу банку і дозволяє поліпшити показники адекватності капіталу. Особливо актуально це стало після того, як у лютому 2008 року набуло чинності постанова НБУ № 368, прийняте в 2007 р., яким вносяться зміни до методики розрахунку нормативу адекватності капіталу (Н2). Зокрема, в розрахунок Н2 були введені поправочні коефіцієнти, які суттєво занижили значення даного показника банків, які активно видають валютні кредити на тривалі терміни і не мають при цьому відповідних можливостей фондування. Згідно з документом, невиконання нормативу Н2 тягне за собою дуже жорсткі санкції — від обмежень проведення операцій з інсайдерами до заборони залучати кошти фізичних та юридичних осіб, що фактично може паралізувати роботу фінансової установи. Крім того, посилення Національним банком вимог до резервування призвело до підвищення попиту на міжбанківські кредити, а отже, до їх стрімкого подорожчання. Учасники ринку відзначають, що проблеми з ліквідністю в подальшому будуть тільки ускладнюватися, відповідно, вартість грошей буде зростати. В результаті для банків дуже актуальним стало питання залучення додаткових фінансових ресурсів. Незважаючи на зовнішню привабливість сек'юритизації, багато фінансових установ були змушені відмовитися від цієї процедури або відкласти її на невизначений термін. Наприклад, не стали проводити заплановані операції по сек'юритизації "Родовід Банк", Міжнародний іпотечний банк. Банкіри пояснюють такий крок насамперед дорожнечою проведення операції. Ще одна причина, що перешкоджають розвитку ринку сек'юритизації, — те, що використання даного механізму не стимулює банківський регулятор. Наприклад, НБУ міг би вимагати від фінансових установ сек'юритизувати в обов'язковому порядку, скажімо, 80 % споживчих кредитів. Варто відзначити, що такого роду вимоги існують у країнах, де ринок сек'юритизації добре розвинений. Для того щоб операція по сек'юритизації була вигідною, банк повинен дотримуватися кількох правил. Перше стосується обсягу угоди — він повинен бути достатньо великим — не менш ніж \$100 млн. Друге правило — для того, щоб угода відбулася, потрібні однакові за якістю та структурою активи. Активи розд-

іляються за якістю і видом застави (житлова, комерційна, земельна іпотека), виду позичальників (фізичні та юридичні особи), інших фінансових характеристиками (наприклад, відношення суми позики до вартості застави). В Україні іпотечний ринок ще молодий, тому навіть найбільші банки все ще нарощують портфель стандартизованих кредитів, готових до сек'юритизації, для великих угод.

Літератури

1. <http://ru.wikipedia.org/wiki/Секьюритизация>.
2. Obay L. Financial innovation in the banking industry. The case of asset securitization. — N. Y., L.: Garland publ., 2000. — P. 18.
3. Obay L. Financial innovation in the banking industry. The case of asset securitization. — N. Y., L.: Garland publ., 2000. — P. 19.
4. Секьюритизация по-американски, или С какими иллюзиями нам придется расстаться? // Рынок ценных бумаг. — 2008. — № 12.
5. Секьюритизация: причины успеха // Рынок ценных бумаг. — 2004. — № 4.

Резюме

Рассмотрена сущность секьютеризации, механизм ее исполнения на финансовых рынках.

Рецензент канд. эконом. наук, профессор Л. В. Кузнецова

УДК 334.012.82:336.7

В. Ю. Шаповалова

ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНА КРИЗА ТА ЇЇ ВПЛИВ НА СТАН СТРАХОВОГО РИНКУ В УКРАЇНІ

Міжнародна фінансова криза, яка виникла ще в 2007 році і досі триває, вплинула на всі сфери діяльності суспільства. Вона зачепила не тільки фінансово-економічну сферу, але й соціальну, політичну і навіть культурну. Особливо фінансово-економічна криза позначилась на стані розвитку банківського та страхового ринку України. Так, якщо у попередні роки щорічні розміри страхових премій збільшувались в середньому на 40 %, то

вже з початку 2009 року при невпинному зростанні розмірів страхових відшкодувань обсяг скорочення склав близько 30 %. Рівень збитковості багатьох страховиків, особливо тих, що мали значну частку банківського страхування у своєму портфелі, вже перетнув критичну межу в 100 %.

Ситуація ускладнюється тим, що сьогодні на страховий ринок України негативно впливає не тільки банківська криза, але й криза фондового, валютного ринків та ринку нерухомості.

Проблеми становлення та розвитку страхового ринку в Україні досліджують провідні вчені С. С. Осадець, Т. А. Ротова, В. Д. Базилевич, К. С. Базилевич, О. М. Зальотов, Г. Г. Козоріз та ін. Тим не менше проблемні питання розвитку страхового ринку України в умовах фінансово-економічної кризи та її вплив на процеси страхування ще вивчені недостатньо і потребують поглибленого дослідження та аналізу.

Мета статті — розкрити основні проблеми, які існують на ринку страхування України в сучасних умовах, проаналізувати вплив фінансової кризи на процеси страхування, а також запропонувати ряд дій для покращення ситуації на страховому ринку.

Розвиток українського ринку страхування останнім часом відбувався досить високими темпами. Значно збільшились розміри зібраних страхових премій, зросла кількість страхових послуг, які пропонуються страховиками, українські страхові компанії стали привабливими для іноземних інвестицій, у страховиків з'явилась можливість активно розвивати регіональні мережі та формувати власну агентську мережу. Але, як і в кожній сфері бізнесу, у страхуванні також існують певні проблеми та фактори, які стримують його розвиток (табл. 1).

Вказані проблеми існували і до настання фінансово-економічної кризи в Україні, але саме під час неї вони значно загострились. Так, основною проблемою українського страхового ринку зараз є зниження довіри з боку населення. Сьогодні страхові компанії знаходяться у переліку тих організацій, яким українці довіряють найменше. Так, за результатами дослідження GFK Ukraine, яке було проведено у листопаді минулого року, рівень довіри до страхових компаній складає усього 5,4 % (в порівнянні з 2007 роком рівень знизився майже в 3 рази, тобто на 10,5 п.п.). Рівень недовіри навпаки значно зріс — з 50,2 % у 2007 році до 72 % у 2008 році.

Таблиця 1

Класифікація причин, які гальмують розвиток страхової справи в Україні (за: [1])

I. Проблеми, які лежать у площині тіньової економіки	II. Недоліки законодавчої бази	III. Нерозвиненість економіки в цілому	IV. Проблеми страхового ринку
1) Шахрайства страховальників 2) „Схемне” страхування 3) Фіктивне перестраховання 4) Легалізація доходів, отриманих злочинним шляхом	1) Недоліки податкового законодавства 2) Слабкість і недосконалість державного нагляду за страховою діяльністю 3) Відсутність дієвих гарантій для страховальників у разі банкрутства страхових компаній 4) Недосконалість захисту прав споживачів страхових послуг 5) Монополізація окремих секторів страхового ринку 6) Недостатнє регулювання страхового посередництва	1) Низький рівень платоспроможності населення 2) Збитковість більшості підприємств 3) Високий рівень інфляції 4) Відсутність привабливих для страховиків інвестиційних інструментів 5) Експансія „зайвого” іноземного капіталу в страховий сектор	1) Недостатня капіталізація страхових компаній 2) Низький рівень національного перестрахового ринку і залежність від світових лідерів перестраховання 3) Вузька клієнтська база страховиків 4) Нерозвиненість довгострокового страхування, недержавного пенсійного забезпечення 5) Недосконалість правил страхування 6) Значна інформаційна закритість страхового ринку 7) Недостатній рівень кадрового і наукового забезпечення

Слід відмітити, що не краще становище з довірою населення складається і для українських банків. Якщо у 2007 році рівень довіри до них складав 26,9 %, то у 2008 році знизився більш, ніж у 2 рази, і склав 11,7 %. Незважаючи на це, серед бізнесових інституцій банки продовжують користуватися найвищим рівнем довіри (табл. 2).

Страховий ринок України все ще залишається закритим: оприлюднення інформації відстає у часі, використовуються недосконалі форми обліку, досі не існує загальноприйнятої методики аналізу страхової діяльності. За таких умов споживачам, тобто майбутнім страховальникам, важко визначити за якими фінансовими показниками слід обирати страхову компанію.

Таблиця 2

Рівень довіри населення України до бізнесових інститутів (за: [4])

Наскільки Ви довіряєте:	Рівень недовіри, % «абсолютно не довіряю» та «не довіряю»		Рівень довіри, % «абсолютно довіряю» та «довіряю»		Баланс довіри і недовіри	
	2007	2008	2007	2008	2007	2008
Банкам	28,4	56,4	26,9	11,7	-1,5	-44,7
Компаніям з українським капіталом	34,3	56,6	21,4	10,6	-12,9	-46,0
Компаніям з іноземним капіталом	44,3	59,0	13,8	9,6	-30,5	-49,4
Страховим компаніям	50,9	72,0	15,9	5,4	-35,0	-66,6

Ще однією проблемою, з якою стикається український ринок страхування, є низькі обсяги доходів більшості населення та низький рівень прибутковості господарюючих суб'єктів. Ця проблема існувала завжди, але в останній час у зв'язку з фінансово-економічною кризою вона ще більш загострилась.

Слід відмітити, що про ефективну діяльність страховиків відносно своїх клієнтів говорить багато показників, головним з яких є рівень страхових виплат. Цей показник представляє собою відношення суми страхових відшкодувань і зібраних страхових платежів. Якщо на розвинених страхових ринках світу рівень страхових виплат коливається у межах 60-90 %, то в Україні його значення набагато нижче і перебувало в останні роки в межах 10-25 %. Але з настанням фінансової кризи значення цього показника значно підвищилось; хоча в нашому випадку це свідчить не про покращення якості страхових послуг, а про погіршення фінансового стану страховиків і підвищення збитковості їх бізнесу (табл. 3).

Отже, на сьогоднішній день ринок страхування в Україні перебуває у досить складному становищі. Особливо викликає занепокоєння той факт, що руйнівні процеси на страховому ринку спричинені не тільки зовнішніми чинниками, а й в значній мірі зумовлені неефективними, непослідовними діями або бездіяльністю органів державної влади. В той же час прогнози його розвитку зовсім невтішні. Президент України В. Ющенко передбачає, що банкрутство може торкнутися майже половини страхо-

Таблиця 3

Рейтинг страхових компаній по рівню страхових виплат за 9 місяців 2009 року (за: [7])

№	Страхові компанії	Рівень виплат за 9 місяців 2008 р., %	Рівень виплат за 9 місяців 2007 р., %	Сума страхових виплат за 9 місяців 2008 р., тис. грн.	Сума страхових виплат за 9 місяців 2007 р., тис. грн.	Темп зростання, %
1	ИНГО УКРАИНА	100,45	39,46	411443,9	118912,5	346,01
2	КЬЮ БИИ УКРАИНА	67,30	17,02	36165,2	6511,5	555,41
3	ПЗУ УКРАИНА	63,81	65,91	67992,5	81160,0	83,78
4	ALLIANZ УКРАИНА	61,98	45,97	84456,0	36533,4	231,17
5	АЭЛИТА	59,64	33,26	3642,3	2172,4	167,66
6	ПРОСТО-СТРАХУВАННЯ	59,33	37,56	113285,5	54755,3	206,89
7	НОВА	59,14	48,61	44497,9	24982,7	178,11
8	ВАВ РЕ	55,64	-	15916,2	-	-
9	ДНИСТЕР	53,06	20,36	5114,9	1888,4	270,86
10	ИНПРО	52,70	50,87	11606,9	9346,8	124,18
11	ХДИ СТРАХОВАНИЕ	50,87	47,16	10998,3	14788,2	74,37
12	ДЖЕНЕРАЛИ ГАРАНТ	49,95	37,56	260281,0	135815,3	191,64
13	ЭТАЛОН	49,63	35,65	29231,1	24321,6	120,19
14	НЕФТЕ-ГАЗСТРАХ	47,74	-	27201,8	-	-
15	ИНВЕСТСЕРВИС	47,58	58,56	30751,1	29826,2	103,10
16	УКРАИНСКИЙ СТРАХОВОЙ АЛЬЯНС	47,26	48,61	98554,8	73898,8	133,36
17	ВАВ СТРАХОВАНИЕ	46,74	20,60	23823,7	8023,2	296,94
18	ГАРАНТИЯ	46,47	15,62	34563,1	11996,5	288,11
19	РЕНЕСАНС	46,36	15,93	4212,0	2150,0	195,91
20	ОРАНТА-СИЧ	44,80	35,11	10485,6	5843,3	179,45
21	ГАЛАКТИКА	44,58	24,20	41574,6	14608,2	284,60
22	УКРАИНСКАЯ СТРАХОВАЯ ГРУППА	44,39	28,40	129481,1	45220,2	286,33
23	КРОНА	43,10	42,89	8633,8	6623,4	130,35
24	ИЛЬИЧЕВСКОЕ	41,54	44,12	25052,8	21499,4	116,53
25	АИС-ПОЛИС	40,85	-	14233,5	-	-
26	ЕВРОПЕЙСКИЙ СТРАХОВОЙ АЛЬЯНС	40,19	37,50	42375,3	31496,2	134,54
27	АЛЬФА-ГАРАНТ	40,02	26,56	38092,7	19203,5	198,36
28	ИНДИГО	39,52	16,71	33656,2	3642,6	923,96
29	ОРАНТА	39,22	32,81	278 504,3	149 612,1	186,15
30	АСКА	38,48	44,83	97 781,6	94 267,1	103,73
	Середній рівень виплат	33,38	26,31	3 321 610,2	1 755 098,9	189,25

вих компаній. Держфінпослуг вважає, що у 2009 році кількість страхових компаній скоротиться на третину.

В свою чергу аналітики у 2009-2011 році прогнозують наступні тенденції на страховому ринку України [5]:

- зниження платоспроможного попиту на страхові послуги, включаючи скорочення бази для реалізації обов'язкових видів страхування;
- монополізація ринку шляхом злиття та поглинання крупними страховими компаніями більш дрібних. В даному випадку у виграшному положенні опиняться великі міжнародні компанії, які мають досвід роботи в різних країнах, стикалися з локальними кризовими явищами, мають достатній фінансовий ресурс для покриття негативних балансів своїх підрозділів в Україні;
- падіння довіри страхувальників до страховиків через невиконання зобов'язань частиною учасників ринку;
- зменшення капіталізації і погіршення фінансового стану аж до виходу з ринку страхових компаній, які невірно будували тарифну політику, не дотримувались безпечної структури портфеля, демпінгували тощо;
- можливе припинення розвитку, згорання і вихід деяких іноземних інвесторів із страхового ринку України.

Серед цілого переліку негативних тенденцій можна виділити і декілька позитивних, а саме:

- зростання страхової культури населення та підвищення свідомості страхувальників. Через невиконання зобов'язань страховими компаніями, які зовнішньо виглядали надійно, відбудеться зміна критеріїв їх вибору. Страхувальники будуть приділяти менше уваги зовнішнім ознакам (наприклад, реклама, оформлення офісу) і звертати увагу на більш суттєві ознаки (фінансові показники, репутація, рейтинг компанії, досвід роботи на ринку);
- вивільнення значної кількості кадрів на страховому ринку, що приведе до оздоровлення кадрового потенціалу та підвищення рівня професіоналізму страхових компаній за рахунок можливості відбору кращих кадрів, а також через перехід досвідчених спеціалістів в стабільні страхові компанії;

- значний спад страхування в 2009 році дасть поштовх страховим компаніям до пошуку нових ринкових ніш, які потребують нові продукти, послуги та рівень сервісу.

Слід зазначити, що розгортання фінансово-економічної кризи в Україні вже досить сильно позначилось на страховому ринку країни та змінило основні підходи до страхової справи в цілому (рис. 1).

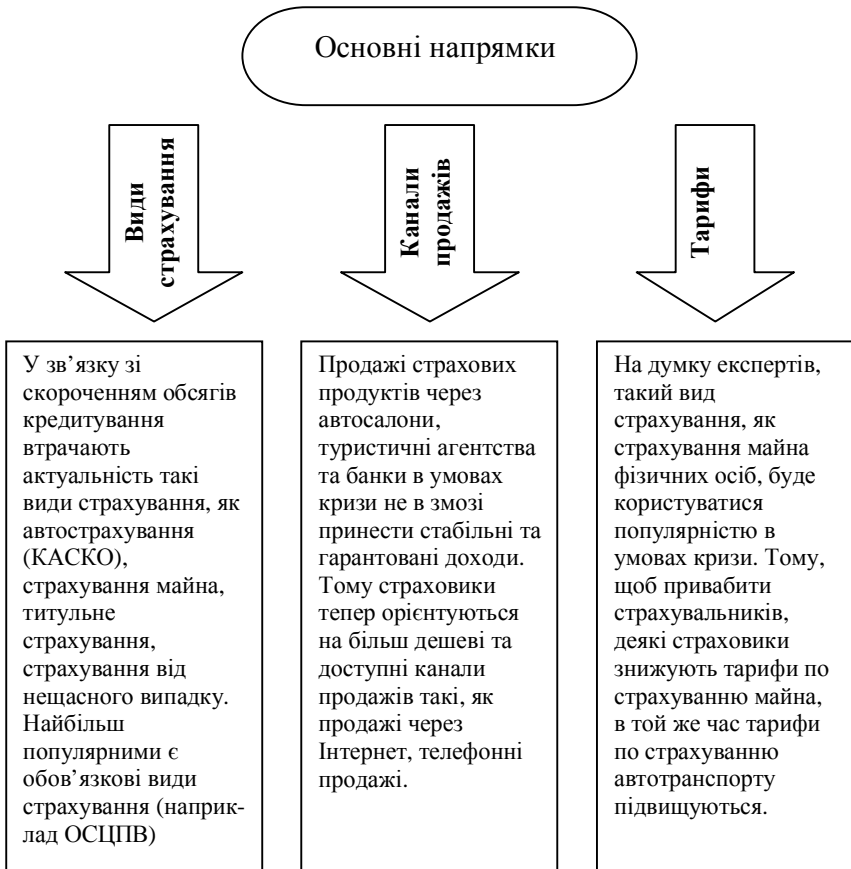


Рис. 1. Вплив фінансово-економічної кризи на діяльність страховиків

Змінились також і критерії, за якими українці обирають страхову компанію. Якщо раніше головними факторами були розміри страхових тарифів та рівень обізнаності про діяльність страхової компанії, то тепер на перше місце вийшли такі критерії, як гарантована допомога клієнту та гарантована матеріальна виплата при настанні страхового випадку, добра репутація та відгуки про страхову компанію.

На думку експертів, саме зараз настав час, для того щоб упорядкувати основні страхові продукти та послуги, а саме продукти bancassurance. Деякі страховики пропонують створити єдиний продукт bancassurance для найбільш необхідних видів страхування таких, як страхування автотранспорту, страхування майна, титульне страхування та страхування від нещасного випадку. Ці продукти повинні передбачати єдині умови страхування — методика визначення страхової суми, методика калькуляції збитку, ризики, франшиза, вигодонабувачі тощо. Все це дозволить страховим компаніям конкурувати між собою не за ступенем афілійованості в тому чи іншому банку, а за своєю ціновою політикою, програмами лояльності, якістю сервісу. Дані заходи також позитивно вплинуть і на позичальників-страхувальників. Якщо вони зможуть отримувати якісний страховий захист та переконуються у його дієвості, то будуть відноситися до самого страхування та страховиків значно лояльніше.

Нааявна економічна ситуація вимагає від страховиків приймати ряд заходів для мінімізації ризиків. Сьогодні страхові компанії більш пильно ставляться до вибору об'єктів страхування та майбутніх страхувальників: в якості страхувальників зараз можуть виступати лише власники майна, а не довірені особи, як це могло бути раніше; перед укладанням договору страхування обов'язково проводиться огляд майна та здійснюється його опис. Абсолютно новим явищем, яке виникло внаслідок економічної кризи, стало використання страховими компаніями власної системи акредитації банків. Через те, що кошти багатьох страховиків виявилися замороженими в банках з тимчасовою адміністрацією, страхові компанії стали більш уважно ставитися до вибору фінансових установ, в яких вони збираються розміщати свої ресурси.

Складне становище, яке склалося сьогодні на ринку страхування України, вимагає негайного здійснення рішучих та актив-

них дій і прийняття вірних рішень, які б стабілізували ситуацію на ньому. У лютому Ліга страхових організацій України (ЛСОУ) розробила та направила на розгляд Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг (Держфінпослуг) План першочергових антикризових заходів у сфері страхування. З Цей документ включає в себе наступні заходи:

- прийняття нової редакції Закону України “Про страхування” з врахуванням пропозицій учасників страхового ринку в частині врегулювання питань класифікації страхування; забезпеченні правової бази масових і соціально значимих видів страхування; розширенні переліку інвестиційних інструментів для розміщення страхових резервів; створення Фонду гарантування страхових виплат по договорах страхування життя;
- розробка та прийняття Закону України “Про обов’язкове медичне страхування” та інших нормативно-правових актів, які б регламентували додаткові вимоги до страховиків;
- внесення змін до Закону України “Про банки та банківську діяльність”, які б дозволили страховим компаніям у першочерговому порядку повертати кошти страхових резервів, розміщених на поточних або депозитних рахунках в банках, які ліквідуються;
- введення всеосяжного контролю за наявністю полісів обов’язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників транспортних засобів;
- лібералізацію на період кризи вимог Держфінпослуг по розміщенню резервів, включаючи придбання євробондів і коштовних паперів іноземних емітентів;
- введення національних стандартів страхування тощо.

Учасники ЛСОУ також наголошують на необхідності розробки та прийняття національних стандартів страхування заставного майна. Це дозволить систематизувати практику страхування при споживчому, іпотечному кредитуванні та автокредитуванні, а також скоротити кількість необґрунтованих відмов у виплаті страхового відшкодування при настанні страхового випадку.

Ініціатори цієї пропозиції відзначають ряд негативних тенденцій на страховому ринку України, які ще більш яскраво проявилися в умовах фінансово-економічної кризи. Зокрема, високий попит на кредити та обмеженість фінансових ресурсів

дозволяють банкам та іншим фінансовим установам диктувати не тільки умови позики, але й страхування, які частіше всього не вигідні для клієнта. Крім того, відсутність стандартів сприяє недобросовісній конкуренції між страховиками, оскільки часто вибір банком страховика визначається не його фінансовою стійкістю, а розміром комісійної винагороди. Відсутність нормативних вимог до фінансової стійкості та відкритості веде до зростання ризику неповернення кредитів, що, в свою чергу, знижує стійкість банківської системи в цілому.

Також одним з пунктів Плану антикризових заходів є створення постійно діючої Експертно-консультаційної ради ринків фінансових послуг з представників Держфінпослуг, ДКЦПФР, НБУ та професійних учасників ринків для розгляду основоположних питань фінансового сектору економіки України. Це дозволить уникнути нескоординованих дій між регуляторами фінансових ринків в теперішніх умовах.

За оцінкою учасників страхового ринку України та міжнародних експертів, реалізація Плану антикризових заходів ЛСОУ дозволить стабілізувати ситуацію та стане основою для подальшого розвитку ринку.

Таким чином, настання кризи розкрило всі проблеми, невідповідності та суперечки, що існували і існують в нашій економіці. Криза спричинила цілий ряд негативних та руйнівних процесів і явищ. Але, незважаючи на це, вона має створити сприятливі умови для формування та відродження основних принципів системного та еволюційного розвитку страхової сфери, сформуванати нову, більш прогресивну філософію бізнесу, яка буде заснована на довгострокових зважених рішеннях та стратегіях.

Фінансова криза призведе до суттєвих змін у вітчизняному страховому бізнесі. Зміниться відношення самих страховиків до своєї позиції на ринку. Криза покладе кінець епосі проектів, які були побудовані на принципах швидкого отримання прибутку. Після багатьох років стрімкого зростання економіки за рахунок позикового капіталу, зараз перед страховиками стоїть завдання знову привести темпи свого зростання у відповідність з ключовими показниками економіки, навчитися оперативно реагувати на ринкову ситуацію та приймати вірні управлінські рішення.

Слід відмітити, що незважаючи на значне зниження обсягів страхового ринку в 2009 році, можна очікувати його стабілізацію у найближчі 2-3 роки, Але це буде залежати від наявності і об'єму ресурсів, правильності їх використання та рішучих дій зі сторони держави в страховій сфері.

Література

1. Козоріз Г. Г. Проблеми розвитку страхового ринку в Україні // Регіональна економіка. — 2008. — № 2. — С. 182-191.
2. Машина Н. І. Міжнародне страхування: Навч. посіб. — К.: Центр навчальної літератури, 2006. — 504 с.
3. Антикризисный План ЛСОУ направлен новому руководству Госфинуслуг // forinsurer.com/news/09/02/13/ — 13.02.2009.
4. Найменше українці довіряють страховим компаніям, Верховній Раді та політичним партіям // forinsurer.com/news/08/12/18/17587. — 18.12.2008.
5. Можаров С. Перспективы страхового рынка Украины в 2009-20011 году // forinsurer.com/public/09/04/07/3732. — 07.04.2009.
6. Пропозиції щодо антикризових заходів на страховому ринку // forinsurer.com/public/09/02/12/3688. — 12.02.2009.
7. Рейтинг страховых компаний Украины за 9 месяцев 2008 г. // forinsurer.com/ratings/nonlife/08/09/10/ — 10.09.2008.
8. Чопра Х. Как страховикам выйти из кризиса победителями? // forinsurer.com/public/09/04/20/3749. — 20.04.2009.

Резюме

В статье рассмотрены главные проблемы и сдерживающие факторы развития страхового рынка Украины. Выделены основные тенденции и перспективы развития рынка страхования, а также определены главные направления влияния финансово-экономического кризиса на процессы страхования в Украине. Указаны пути решения проблемных вопросов развития страхового рынка Украины.

Рецензент канд. економ. наук Р. Р. Арутюнян

СУЧАСНІ ПРАКТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ПОЗИЧАЛЬНИКІВ

Сучасні практичні підходи до методології аналізу кредитоспроможності позичальників у комерційних банках засновані на комплексному застосуванні фінансових і нефінансових критеріїв.

Розглянемо класифікацію методів і моделей оцінки кредитоспроможності позичальників комерційних банків.

- класифікаційні, серед яких необхідно виділити моделі бальної оцінки кредиту (рейтингові методики) і моделі прогнозування банкрутств (статистичної оцінки, заснованої на MDA — Multiple Discriminate Analysis — множинному дискримінантному аналізі);
- моделі комплексного аналізу (на основі “напівемпіричних” методологій: “правила 6С”, CAMPARY, PARTS, Judgmental Analysis (оціночна система аналізу) — застосовується для оцінки споживчих кредитів).

Класифікаційні моделі дозволяють розбити на групи (класи) і є допоміжним інструментом при визначенні можливості задоволення кредитної заявки.

Досить добре освітлені в літературі дві моделі: бальної (рейтингової) оцінки й прогнозування банкрутств. Рейтингові моделі ділять позичальників на поганой й гарних, а моделі прогнозування намагаються диференціювати фірми-банкрути й стійкі компанії.

Рейтингова оцінка підприємства — позичальника розраховується на основі отриманих значень фінансових коефіцієнтів і виражається в балах. Бали обчислюються шляхом множення значення будь-якого показника на його вагу в інтегральному показнику (рейтингу)

Загальний вид рейтингової оцінки

$$K_0 = \sum_{i=1}^n A_i * K_i$$

де: K_0 — інтегральний показник (рейтинг);
 A_i — питома вага i -го показника; $\sum A_i = 1$
 K_i — значення i -го показника;
 n — число показників.

У комерційних банках так само використовується система скоринга. Кредитний скоринг (*credit scoring*) — технічний прийом, запропонований американським економістом Д. Дюрном на початку 40-х років для відбору позичальників по споживчому кредиті. Відмінність кредитного скоринга від рейтингової оцінки полягає в тому, що у формулу рейтингової оцінки складається замість K_i (значення i -го показника) представляється B_i — приватна бальна оцінка i -го показника. При цьому для кожного показника визначаються кілька інтервалів значень, і кожному інтервалу приписується певна кількість балів або визначається клас (1, 2, 3...).

Перевагою рейтингової моделі є її простота: досить розрахувати фінансові коефіцієнти й зважити їх, щоб визначити клас позичальника. Треба, однак, пам'ятати, що в розрахунок рейтингу можуть брати участь тільки ті значення, які відповідають установленим нормативам.

Прогнозні моделі використовуються для оцінки якості потенційних позичальників і базуються на статистичних методах, найбільше розповсюдженими з яких є множинний дискримінантний аналіз (МДА), відомий також як “кластерний аналіз”.

Загальний вид дискримінантної функції:

$$Z = a_0 + \sum_{i=1}^n a_i * \int i$$

де: a_0 і a_i — деякі параметри (коефіцієнти регресії);

$\int i$ — фактори, що характеризують фінансовий стан позичальника (наприклад, фінансові коефіцієнти).

Коефіцієнти регресії розраховуються в результаті статистичної обробки даних по вибірці фірм, які або збанкрутували, або зуміли вижити протягом деякого періоду. Всі компанії діляться на дві групи: на ті, кому фінансові утруднення аж до банкрутства в найближчому майбутньому не загрожують, і на ті, кому це загрожує. Якщо Z — оцінка деякої компанії перебуває ближче до показника середньої компанії — банкрута, то за умови погіршення, що продовжує, її положення вона збанкрутує. Якщо менеджери компанії й банк, усвідомивши фінансові труднощі, уживають заходів, щоб запобігти збільшенню ситуації, то банкрутства не відбудеться, отже, Z — оцінка є сигналом раннього попередження.

Для застосування МДА необхідна досить репрезентативна вибірка підприємства, диференційованих по галузях, розмірам. Труднощі полягають у тім, що усередині галузі не завжди можливо знайти достатню кількість збанкрутілих фірм, щоб розрахувати коефіцієнти регресії.

Найбільш відомими моделями МДА є моделі Альтмана й Чессера.

Альтманом, Хольдерманом і Нарайаной уведений “Z-аналіз” на підставі наступного рівняння:

$$Z = 1,2 X_1 + 1,4 X_2 + 0,6 X_3 + 1,0 X_4 + 3,3 X_5,$$

Віднесення підприємства до певного класу надійності виробляється на підставі наступних значень індексу Z:

- $Z < 1,8$ — імовірність банкрутства дуже висока;
- $1,8 < Z < 2,7$ — імовірність банкрутства висока;
- $2,7 < Z < 3,0$ — імовірність банкрутства низька;
- $3,0 < Z$ — імовірність банкрутства дуже низька.

П’ятифакторна модель Альтмана, побудована на основі аналізу стану 66 фірм, дозволяє дати досить точний прогноз банкрутства на 2-3 роки вперед. Факт банкрутства на один рік можна встановити з точністю до 95 %.

Модель Альтмана пророкує випадок настання банкрутства досить добре на два роки вперед. Більше пізні роботи Альтмана були засновані на більше ретельному дослідженні, більш докладно були вивчені такі фактори, які капіталізують зобов’язання по оренді, застосовувався прийом згладжування даних, щоб вирівняти випадкові коливання. Нова модель здатна пророкувати банкрутства з високим ступенем точності на два роки вперед і з меншої, але все-таки прийнятною точністю (70 %) на п’ять років уперед.

$$Z = 1,2 X_1 + 1,4 X_2 + 3,3 X_3 + 0,6 X_4 + 0,9 X_5 - 2,675,$$

Якщо $Z < 0$, то фінансове становище підприємства розцінюється як “ризиковане”, якщо $Z > 0$ — підприємство вважається “статистичним здоровим”.

Побудова моделей, подібних до рівняння Альтмана, для російських позичальників поки проблематично, по-перше, через відсутність статистики банкрутств; по-друге, через вплив на факт визнання фірми банкрутом багатьох факторів, що не піддаються обліку; по-третє, через нестабільність нормативної бази банкрутства російських підприємств.

У даній моделі всі коефіцієнти позитивні, хоча на практиці не всі зазначені показники однаково впливають на ступінь ризику. Тому в моделі Банку Франції деякі коефіцієнти мають негативний знак. Уважається, що показники з позитивним коефіцієнтом збільшують загальну оцінку (зменшують ступінь ризику банкрутства), тоді як показники з негативним коефіцієнтом зменшують цю оцінку (збільшують ступінь ризику). Але в моделі Банку Франції деякі показники роблять на рівень ризику несподіваний вплив. Так, показники платоспроможності й частки доданої вартості в оборотах наділені негативними коефіцієнтами, що означають, що вони збільшують ризик банкрутства.

$$Z = -1,225 X_1 + 2,003 X_2 - 0,824 X_3 + 5,221 X_4 - \\ - 0,689 X_5 - 1,164 X_6 + 0,706 X_7 + 1,408 X_8,$$

Сума добутків кожного показника на відповідний коефіцієнт дозволяє судити про рівень ризику банкрутства підприємства. Якщо отриманий показник $> 0,125$, то положення підприємства вважається задовільним, якщо $< -0,25$, то є підстави думати, що підприємству загрожують серйозні фінансові труднощі. При показниках, що перебувають у проміжку $-0,25$ і $0,125$, положення підприємства й ризик його банкрутства вважаються невизначеними.

Головною проблемою практичного використання названих і інших моделей скорингу є забезпечення зв'язаності й несуперечності різних показників. Багато банків, щоб домогтися більше точних оцінок, комбінують за своїм розсудом різні показники й коефіцієнти.

Модель нагляду за позичками Чессера прогнозує випадки невиконання клієнтом умов договору про з. При цьому під “невиконанням умов” мається на увазі не тільки непогашення позички, але й будь-які інші відхилення, що роблять позичку менш вигідною для кредитора, чим було передбачено спочатку.

Оціночні показники моделі наступні:

$$Y = -2,0434 - 5,24 X_1 + 0,0053 X_2 - 6,6507 X_3 + \\ + 4,4009 X_4 - 0,0791 X_5 - 0,1220 X_6$$

Змінна Y , що являє собою лінійну комбінація незалежних змінних, використовується в наступній формулі для оцінки ймовірності невиконання умов договору, Z :

$$Z = \frac{1}{1 + e^{-y}}$$

де: e — 2,71828 (число Ейлера — основа натуральних логарифмів).

Одержувана оцінка Y може розглядатися як наявність факторів для виконання умов договору. Чим більше значення Y , тим вище ймовірність невиконання договору для даного позичальника. У моделі Чессера для оцінки ймовірності невиконання договори використовуються наступні критерії:

- якщо $Z > 0,50$, то позичальника варто віднести до групи, що не виконає умов договору;
- якщо $Z < 0,50$, то позичальника можна віднести до групи надійних.

Чессер використовував дані ряду банків по 37 “задовільним” позичках і 37 “незадовільним”, причому для розрахунку були взяті показники балансів фірм- позичальників за рік до одержання кредиту. Підставивши розрахункові показники моделі й формулу “імовірності порушення умов договору”, Чессер правильно визначив три з кожних чотирьох досліджуваних випадків.

Вітчизняні дискримінантні моделі прогнозування банкрутств представлені двофакторною моделлю М. А. Федотової і п’ятифакторною моделлю Р. С. Сайфуліна, Г. Г. Кадикова.

Модель оцінки ймовірності банкрутств М. А. Федотової опирається на коефіцієнт поточної ліквідності (X_1) і частку позикових засобів у валюті балансу (X_2):

$$Z = -0,3877 - 1,0736 X_1 + 0,0579 X_2$$

При негативному значенні індексу Z імовірно, що підприємство залишиться платоспроможним.

Рівняння Р. С. Сайфуліна, Г. Г. Кадикова має вигляд:

$$Z = 2 X_1 + 0,1 X_2 + 0,08 X_3 + 0,45 X_4 + X_5,$$

При повній відповідності значень фінансових коефіцієнтів мінімальним нормативним рівнем індекс Z дорівнює 1. Фінансовий стан підприємства з рейтинговим числом менш 1 характеризується як незадовільне.

Поряд із множинним дискримінантним аналізом прогнозування банкрутства позичальника можуть використовуватися й спрощені моделі, засновані на системі певних показників. Прикладом такого підходу є система показників Бивера, що включає:

- коефіцієнт Бивера;
- рентабельність активів;
- фінансовий леверидж;
- коефіцієнт покриття активів власним оборотним капіталом;
- коефіцієнт покриття короткострокових зобов'язань оборотними активами.

Для класифікації кредитів можна використовувати модель CART. CART розшифровуються як “класифікаційні й регресійні дерева” (Classification and regression trees). Це непараметрична модель, основними достоїнствами якої є можливість широкого застосування, доступність для розуміння й легкість обчислень, хоча при побудові таких моделей застосовуються складні статистичні методи. Іноді цю модель називають “рекурсивною розбивкою”. Зрозуміти “класифікаційні й регресійні дерева” модно при розбивці на “галузі” залежно від значень обраних фінансових коефіцієнтів, кожна “галузь” дерева, у свою чергу, розділяється на “галузі” відповідно до іншого коефіцієнта. Точність класифікації становить близько 90 %, що зовсім непогано.

Використовуючи математичні методи при керуванні кредитами банків, необхідно мати на увазі, що подання кредитів не чисто механічних акт. Це складний процес, у якому важливі як людські відносини між сторонами, так і розуміння технічних аспектів. Математичні моделі не враховують роль міжособистісних відносин, а в практиці кредитного аналізу й кредитування цей фактор необхідно враховувати.

Альтман пропонував використовувати його “кількісну модель” як доповнення до “скоріше якісного й інтуїтивного” підходу інспекторів кредитних відділів банків, відзначаючи, що його модель не дає бальної оцінки кредиту й не здатна замінити оцінки, які пропонують службовці банку. Модель і одержувані через неї Z — оцінки можуть послужити коштовним інструментом визначення загальної кредитоспроможності клієнтів і сигналом раннього попередження про можливість поганого фінансового стану.

Недоліками класифікаційних моделей є довільністю розрахунку базових кількісних показників (“емпіризм”), висока чутливість до перекручування (невірогідності) вихідних даних (особливо, фінансовій звітності, що найбільше характерно саме для українських підприємств — позичальників), порівняльна

громіздкість (досліджувати усередині — і міжгалузеву статистику й т. п.).

Агрегувати кількісні і якісні характеристики позичальника дозволяють моделі комплексного аналізу: правило “шести СИ”, CAMPARI, PARTS, оцінна система аналізу [2, с. 13]..

Правило “шести СИ” використовується в практиці банків США, які для відбору клієнтів застосовують критерії, що починаються буквою “Си”: character, capital, cash, collateral, conditions, control. Це відповідає термінам:

- здатність запозичити засоби;
- репутація позичальника;
- здатність одержувати дохід;
- володіння активами (забезпечення);
- стан економічної кон’юнктури;
- чутливість позичальника.

Аналіз кредитоспроможності клієнта відповідно до основних принципів кредитування, що втримуються в методиці CAMPARI, полягає в почерговому виділенні із кредитної заявки й прикладених фінансових документів, що відбивають діяльність клієнта, у їхній оцінці й уточненні після особистої зустрічі із клієнтом.

Назва CAMPARI утвориться з початкових букв наступних слів:

- C — Character — репутація, характеристика клієнта;
- A — Abiliti — здатність до повернення кредиту;
- M — Margin — маржа, дохід;
- P — Purpose — цільове призначення кредиту;
- A — Amount — розмір кредит;
- R — Repayment — умови погашення кредиту;
- I — Insurance — забезпечення, страхування ризику непогашення кредиту.

В Англії ключовим словом, у якому зосереджені вимоги при видачі кредитів позичальникам, є термін “PARTS”, що включає в себе:

- Purpose — призначення, ціль одержання позикових засобів;
- Amount — сума, розмір кредиту;
- Repayment — оплата, повернення боргу й відсотків;
- Term — строк надання кредиту;
- Security — забезпечення погашення кредиту.

Для аналізу індивідуальних позичальників застосовується оцінна система, заснована на досвіді й проникливості фахівців банку. Оцінці підлягає характер позичальника, передбачуване використання засобів, джерела погашення кредиту [6, с. 108].

Комплексні методики оцінки кредитоспроможності широко використовуються комерційними банками, однак, обертає на себе увага їх “емпіричний” характер, недостатня теоретико-методологічна пропрацьованість, слабе використання математичного апарата. Основний акцент у їхній реалізації робиться на суб’єктивну думку експертів.

Сформована система відбору суб’єктів кредитування, по якій працює більшість комерційних банків сьогодні, багато в чому далека від досконалості. Самі значимі її недоліки наступні:

- Суб’єктивізм експертизи. Рішення, прийняте експертом, засновано тільки на його особистому досвіді, інтуїції й знаннях, тобто багато в чому суб’єктивно.
- Скільки і які показники використовувати для аналізу, а так само нестабільність результатів.
- Відсутність механізму наступності. Полягає в тім, що експертом можна тільки стати лише за допомогою нагромадження значного досвіду, передати який практично неможливо через відсутність ефективності методик навчання.
- Проблема підвищення кваліфікації експерта. Це можливо тільки шляхом нагромадження досвіду, як позитивного, так і негативного, а негативний досвід — це нові проблемні кредити.
- Висока вартість експертизи через участь у ній вищого управлінського персоналу банку.
- Обмеження мінімального розміру кредитної заявки через високу вартість експертизи.
- Обмеження числа (роздробу) розглянутих заявок фізичними можливостями експертів.
- Які значення коефіцієнтів уважати “нормативними” або “критичними”.
- Підприємства значно розрізняються по характері своєї виробничої й фінансової діяльності, створити єдині універсальні й вичерпні методичні вказівки по вивченню кредитоспроможності й розрахунку відповідних показників не представляється можливим.

Таким чином приходимо до висновку, що теперішнього методологічного набору показників, що використовуються банками, часто-густо недостатньо для повного та глибокого аналізу, так як банки самі встановлюють більшу частину показників, це підтверджує незначна кількість показників, які є рекомендовані НБУ в постанові правління НБУ № 279 від 06.07.2000 р., це є зрозумілим вчинком, тому що банківська система України є децентралізованою, чи принаймні намагається такою бути, це є обґрунтованим вчинком лише тоді, коли бізнес, в тому числі і банківський, не гониться за надприбутками незважаючи на підвищені ризики, про це свідчить ситуація, що склалася у сфері споживчого кредитування. Тому, я вважаю, що НБУ має підвищити кількість показників, які банки повинні розраховувати при аналізі кредитоспроможності, а також банки самі повинні не сидіти на місці і в свою чергу удосконалювати методику аналізу кредитоспроможності позичальників у себе, а також поступово впроваджувати прогнозування кредитоспроможності позичальників. Тобто банки повинні перейти від пасивної позиції до активної, тобто банки повинні передбачувати ризики, що стосуються кредитоспроможності, і зменшувати їх значимість, а не як зараз банки постають перед фактом і розводять руками, та ще говорять, що ніхто цих процесів не міг передбачити. Також можна сказати, що ця проблема стосується не тільки методичного підходу до оцінки кредитоспроможності, але і аналітиків банку, їх кваліфікації

Література

1. Бюлетень НБУ. — 2009. — № 1.
2. Ендропова В. Н., Хасянова С. Ю. Модели анализа кредитоспособности заемщиков // Финансы и кредит. — 2002. — № 6. — С. 9-15.
3. Кузнецова Л. В. Кредитний менеджмент: Навч. посіб. — Одеса: ОРІДУ НАДУ, 2007. — 322 с.
4. Панова Г. С. Кредитная политика коммерческого банка. — М.: ИКЦ “ДИС”, 1997. — 464 с.
5. Тігіпко С. Напрями розвитку банківської системи України: проблеми вибору і впровадження // Вісник НБУ. — 2004. — № 6. — С. 5-7.

6. Щеглова С. С. Специфика определения кредитоспособности физических лиц // Проблемы материальной культуры: Сб. (экономические науки). — С. 107-110.
7. Постанова правління НБУ № 279 “Про затвердження Положення про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків” від 06.07.2000 р. зі змінами та доповненнями.

Резюме

В данной статье рассмотрены различные современные подходы к оценке кредитоспособности заёмщика, также приведена их классификация. Раскрыты преимущества и недостатки каждого из подходов по средствам анализа набора показателей каждого из них. Проведенный анализ показывает, что современным банкам целесообразней совместить анализ данных финансовой отчетности с прогнозированием кредитоспособности с помощью Z-моделей Альтмана адаптированных к условиям экономик стран СНГ.

Рецензент канд. эконом. наук, профессор Л. В. Кузнецова

УДК 336.717.18

С. М. Мороз

ПРОБЛЕМИ ВПРОВАДЖЕННЯ ТРАНСФЕРТНОГО ЦІНОУТВОРЕННЯ В БАНКУ

Інтенсивний розвиток банківської системи України, посилення конкуренції, зростання витрат та зниження рентабельності банківських операцій за останні роки, на фоні зростаючого впливу ризиків, а також підвищення вимог контролюючих органів до рівня менеджменту в комерційних банках, спонукає кредитні організації шукати нові інструменти управління. Потреба в комплексних системах управління банківською діяльністю, що включає основні аспекти фінансового менеджменту, обумовлює необхідність впровадження та вдосконалення орієнтованої на ринок системи управління та оцінки ефективності діяльності банку, яка сприяє максимізації прибутків та мінімізації банківських ризиків.

Упродовж 2000-2008 років банківська система України мала стійку тенденцію до зростання основних фінансово-економічних показників — капіталу, зобов'язань, активів. Але водночас спо-

стерігався високий ступінь ризику банківської системи, скорочення кількості банків і низький рівень їх капіталізації, велика частка проблемних позичок у кредитних портфелях, недостатній розвиток асортименту банківських послуг, що призвело до погіршення фінансового стану банків, їх неплатоспроможності та ліквідації. Протягом 1995-2003 років з Державного реєстру було виключено 87 банків, значна кількість банків знаходилась у стадії ліквідації [1]. На сьогоднішній день в умовах фінансової кризи банки взагалі призупинили свою діяльність, зменшилась кількість депозитів, почали збільшуватися ставки по кредитах, що негативно впливає на діяльність банківського сектору. Вище означені аспекти вимагають від банків підвищення ефективності діяльності, удосконалення методичних підходів до забезпечення фінансової стійкості шляхом більш повного використання банківських інструментів і послуг, правильного управління банківською діяльністю в умовах нестабільного зовнішнього середовища, фінансове оздоровлення на основі реорганізації: злиття й приєднання, створення банківських корпорацій і холдингів. Це питання на сьогоднішній день є дуже актуальним для банківського сектору, фінансової сфери в країні та економіки в цілому [2].

Для вирішення зазначених проблем ключовим елементом управлінської системи прийняття рішень керівництвом комерційного банку має стати реалізований в банку механізм внутрішнього трансфертного ціноутворення на фінансові ресурси. Такий механізм забезпечить оптимальний розподіл капіталу між підрозділами банку, буде сприяти управлінню ліквідністю та банківськими ризиками, а також стане інструментом аналізу доходу та витрат банку та його підрозділів.

Трансфертне ціноутворення відноситься до достатньо важливого та складного напрямку управління прибутковістю сучасного банку. Трансфертна ціна — це внутрішня ціна на фінансові ресурси, що перерозподіляються між підрозділами банку. За результатами 2008 р. рентабельність активів значно знизилась: на 01.01.08 — 1,108 %, на 01.01.09 вона склала 0,835 %; рентабельність статутного капіталу на 01.01.08 — 14,934 %, на 01.01.09 — 9,126 %. Однією з актуальних проблем українських банків є низька рентабельність та прибутковість їх діяльності. У зв'язку з цим особливого значення набуває впровадження орієнтованої на ринок системи оцінки ефективності діяль-

ності банку, яка сприяє максимізації прибутків та мінімізації банківських ризиків.

Зазначимо, що тенденції до зниження рентабельності банківських операцій потребують впровадження та використання надійних механізмів управління вартістю фінансових ресурсів. Головним обмежувачем підвищення доходності виступають зовнішні умови — ставки розміщення, які склалися на ринку в конкретний момент часу.

Питанням побудови на основі трансфертного ціноутворення фінансової структури банку, визначення принципів взаємодії центрів відповідальності, оцінки внеску структурних одиниць банку в загальний фінансовий результат присвячені праці таких зарубіжних науковців та практиків, як: В. Зубарев, А. Дж. Кенжалієв, К. Косова, Ю. Масленченков, П. Роуз, Дж. Сінкі, В. Селєзньова, А. Смірнов та вітчизняних — Л. Жердецька, З. Васильченко, І. Волошко, К. Жидко, О. Криклій, А. Мещеряков, Т. Савченко та ін.

Нові умови спонукають до виділення проблеми вибору оптимальної організаційної структури банку при використанні системи трансфертного ціноутворення на фінансові ресурси банку, та більш широкого її дослідження з огляду на світову фінансову кризу та загальну нестабільність ситуації в державі.

З огляду на вище викладений матеріал метою даного дослідження є запропонувати найбільш ефективний спосіб організації структури банку в системі трансфертного ціноутворення, що сприятиме збільшенню прибутковості банківського сектору, підвищенню стабільності функціонування банку в умовах нестабільного зовнішнього середовища.

Основними системними характеристиками діяльності комерційного банку є ризик, ліквідність, прибутковість та фінансова стійкість. Ці чотири взаємозалежних фактори гарантують успіх роботи комерційного банку. Банківській діяльності як і будь-якому іншому виду бізнесу притаманні ризики. Через те, що банк одночасно здійснює і активні, і пасивні операції, виникають додаткові ризики, такі як ризик незбалансованої ліквідності, ризик розриву в строках залучення та розміщення коштів, валютний ризик. Для управління цими ризиками в системі централізованого управління ресурсами на основі трансфертного ціноутворення

створюються відповідний структурний підрозділ — Казначейство або Комітет управління активами та пасивами (далі КУАП).

Зазначимо, що складність викликає вибір організаційної структури для ефективного управління ризиками. В українській банківській практиці однаковим терміном “казначейство” називають два різних типи структурних підрозділів. “Внутрішнє” казначейство здійснює перерозподіл ресурсів між іншими структурними підрозділами банку з використанням системи трансфертного ціноутворення. “Зовнішнє” казначейство представляє собою підрозділ, який працює з активами грошового ринку — МБК, форекс, торгові цінні папери [3].

Однак, як в першому, так і в другому випадку однією з найважливіших задач казначейства є забезпечення необхідного рівня ліквідності банку. Різниця залишається тільки в засобах досягнення даної цілі.

У першому випадку казначейство використовує як “інструмент” інші підрозділи банку, керуючи ними за допомогою зміни трансфертних цін на продаж / придбання ресурсів.

У другому випадку казначейство безпосередньо виходить на ринок, залучаючи відсутню ліквідність або розміщуючи надлишкову.

Всі типи доходів банку можна об'єднати в такі групи:

- процентні;
- комісійні;
- торговельні;
- “структурні”, джерело яких — управління дисбалансом структури активів та пасивів банку за строками залучення / розміщення.
- інші банківські операційні доходи (витрати).

Процентний дохід складається з доходів за коштами, розміщеними в інших банках, кредитами суб'єктам господарської діяльності і фізичним особам, іншими кредитами та доходу за цінними паперами, одержаному у вигляді відсотків. До цієї категорії відносяться доходи, які обчислюються пропорційно в часі, впливають на фінансовий результат діяльності банку та є компенсацією банку за його кредитний ризик.

Комісійний дохід утворюється внаслідок розрахунково-касового та кредитного обслуговування банків і інших клієнтів як результат операцій на фондовому та валютному ринках, які не

спричиняють отримання доходу і стосуються, перш за все, купівлі-продажу цінних паперів та іноземної валюти за дорученням інших банків або клієнтів. Комісійні доходи — це доходи за всіма послугами, наданими контрагентам.

Доход від торговельних операцій є наслідком торгівлі цінними паперами, іноземною валютою, банківськими металами та іншими фінансовими інструментами, що здійснюється з ініціативи банку і не є виконанням доручень клієнтів.

До інших банківських операційних доходів належить дивідендний доход, доход від оперативного лізингу, штрафи та пені, отримані за банківськими операціями.

Оцінка співвідношення між строковими та поточними коштами дозволяє зробити висновки щодо ступеню стабільності банківських зобов'язань. Значна питома вага коштів до запитання робить ресурси банку більш дешевими та водночас — менш стабільними з точки зору можливості їх розміщення у строкові доходні активи. Однак попит на позички значно перевищує обсяг наявних у банку керованих пасивів. Така ситуація зумовлює необхідність використання так званої стратегії трансформації. Трансформація щодо управління пасивами банку означає, що кошти на поточних рахунках (короткострокові кошти), які є найбільш дешевими розміщуються у строкові (довгострокові) доходні активи, які є найбільш прибутковими для банку. Ризик трансформації виникає через невідповідності по термінах активів і пасивів. Чим більше невідповідність, тим вище ризик. Трансформація ресурсів по термінах може стати однією з причин загострення банківської ліквідності [4].

Трансформація короткострокових (і більш дешевих) пасивів у довгострокові (і більш дорогі) активи — одна з основних функцій банку як фінансового посередника. І підрозділом, що реалізує цю функцію, отримуючи додатковий дохід від управління дисбалансом ліквідності, частіше за все є саме казначейство.

Доходність банку є результатом оптимальної структури його балансу як у частині активів, так і пасивів, цільової спрямованості в діяльності банківського персоналу в цьому напрямку. Іншими важливими умовами забезпечення доходності банку є раціоналізація структури видатків і доходів, розрахунки процентної маржи і виявлення тенденцій у доходності позичкових операцій, планування мінімальної доходної маржи для прогнозування орієнтованого

рівня відсотків по активних і пасивних операціях. Умовою доходності банківської діяльності, безумовно, є підтримка ліквідності, управління банківськими ризиками, їхня мінімізація.

Сутність проблеми банківської ліквідності полягає в тому, що попит на ліквідні засоби рідко дорівнює їх пропозиції в будь-який момент часу, тому банк постійно має справу або з дефіцитом ліквідних коштів, або з їх надлишком. Дефіцит ліквідних засобів призводить до порушення нормативних вимог центральних банків, штрафних санкцій і — що найбезпечніше для банку — до втрати депозитів [5].

Надмірна ліквідність породжує дилему “ліквідність — прибутковість”, адже найбільш ліквідні активи не генерують доходів. Якщо фактична ліквідність значно перевищує необхідний рівень або встановлені нормативи, то діяльність банку негативно оцінюється акціонерами з погляду не повністю використаних можливостей для отримання прибутку.

Банківська ліквідність відіграє життєво важну роль як у діяльності самих банків, так і у фінансовій системі країни. Без ліквідності банк не може виконувати свої функції і проводити операції з обслуговування клієнтів, тому вирішення проблем ліквідності повинно мати найвищий пріоритет у роботі банку. Щоденна робота з підтримки достатнього рівня ліквідності є неодмінною умовою самозбереження та виживання банку. Недостатній рівень ліквідності часто стає першою ознакою наявності у банка серйозних фінансових труднощів.

Більш стійкі у фінансовому відношенні банки, що піклуються про свою ліквідність і платоспроможність, пропонують відсоток по вкладах не вище середньогалузевого. Високий відсоток по строковим вкладам і депозитам фізичних і юридичних осіб свідчить у першу чергу про те, що комерційний банк володіє нестабільною ресурсною базою, недостатньою для ефективних кредитних вкладень. Такий банк намагається розширити і стабілізувати свої ресурси шляхом залучення депозитів, пропонуючи вкладникам підвищену процентну ставку. Але залучення ресурсів по підвищеній процентній ставці припускає і здійснення вкладень під більш високий відсоток, такі вкладення, як правило, більш ризикові, і вкладники замість прибутку можуть втратити і сам депозит у випадку банкрутства банку.

Однак, прибутковість і ліквідність банків не досягаються автоматично. Очевидним рішенням проблеми залучення дешевих і розміщення дорогих ресурсів є проведення такої політики банку, що може принести найвищий дохід при розумному, з точки зору керівництва банку, рівні ризику. З одного боку, керівництво банку, акціонери зацікавлені в більш високих доходах, що можуть бути отримані за рахунок вкладення коштів у довгострокові проекти, цінні папери сумнівної якості, тощо. Однак, подібні дії неминуче серйозно погіршують ліквідність банку, необхідну при вилученні внесків [4].

Найбільш ефективним способом організації структури банку в системі трансфертного ціноутворення, на нашу думку, є створення і Казначейства, і Комітету управління активами та пасивами. При цьому кожен з них повинен наділятися певними повноваженнями та виконувати специфічні функції.

Комітет з питань управління активами і пасивами виконує функції управління ризиком ліквідності, процентним та валютним ризиками.

Таким чином, ризик ліквідності, валютний та процентний ризик банківського портфелю виводяться з бізнес-підрозділів та централізуються на рівні підрозділу банку, який здійснює управління ними — КУАП. Підрозділи приймають кредитний ризик за своїми активними операціями, отримують доходи та несуть втрати від прийнятого кредитного ризику, формують резерви для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями відповідно до вимог НБУ та внутрішніх документів банку. Це означає, що бізнес філій/підрозділів банку не пов'язаний із структурними ризиками банківського портфелю, а тому вони не отримують доходів та не несуть витрат, пов'язаних із прийняттям банком цих ризиків. Тобто, результати діяльності бізнес-підрозділів не містять доходів/втрат банку від прийняття структурних ризиків. При цьому вони мотивовані на збільшення свого чистого процентного доходу шляхом збільшення клієнтських ставок за активними операціями, зменшення клієнтських ставок за пасивними операціями та збільшення обсягів активних та пасивних операцій, в чому і полягає основна функція бізнес-підрозділів, оскільки це веде до збільшення чистого процентного доходу банку в цілому.

Структурні ризики банківського портфелю бере на себе КУАП, а отже доходи та витрати від операцій в рамках банківського портфелю, отримані в результаті незбалансованості активних та пасивних операцій банку в цілому за строками, валютами та обсягами і відповідно пов'язані із прийняттям банком цих ризиків та управління ними, відносяться до цього підрозділу банку. Умовний чистий процентний дохід КУАП визначається як різниця між трансфертними витратами та трансфертними доходами філій/підрозділів. КУАР використовує цей ЧПД для хеджування ризику ліквідності, процентного та валютного ризиків шляхом доручення Казначейству проведення процентних та валютно-обмінних операцій на міжбанківському ринку та покриття збитків внаслідок прийняття цих ризиків.

Таким чином, запропонований підхід до організації системи трансфертного ціноутворення на фінансові ресурси банку дозволяє вивести ризик ліквідності, валютний та процентний з філій та бізнес-підрозділів банку; централізувати їх у підрозділі, на який покладено функції професійного управління цими ризиками, ефективно управляти валютною та строковою структурою балансу банку.

Вдале впровадження викладених пропозицій допомогло б збільшити прибутковість банку та досягти мінімізації ризиків. На сьогоднішній день в умовах нестабільного середовище це є надзвичайно важливо.

Література

1. Жидко К. Теоретичні основи побудови системи трансфертного ціноутворення у банку // Вісник НБУ. — 2005. — № 1. — С. 52-56.
2. Зубарев А. В. Внутренний хозрасчет в банке, трансфертное ценообразование // Банковское дело. — 2001. — № 1. — С. 15-19.
3. Селезнева В. Ю. Механизм трансфертного ценообразования в многофилиальном коммерческом банке // Экон. журн. Высш. шк. экономики. — 2002. — № 1. — С. 68-84.
4. Жердецька Л. В. Проблеми впровадження трансфертного ціноутворення в багатofilійному банку // Вісник соц.-ек. досліджень. — вип. 19. — С. 91-95.

5. Макаренко М. І., Савченко Т. Г. Трансфертне ціноутворення: концептуальні засади та значення для банківських установ // Актуальні проблеми економіки. — 2006. — № 4. — С. 44-51.

Резюме

В статті обґрунтовується необхідність використання нових інструментів управління банківською діяльністю в сучасних умовах.

Рецензент канд. економ. наук, професор Л. В. Кузнецова

УДК 005:334.722.8(477)

І. В. Пархомук, В. А. Россіхіна

СТРАТЕГІЧНИЙ АНАЛІЗ НА ПРИКЛАДІ ЗАТ “ХК “БЛІЦ-ІНФОРМ”

Сьогодні в економіці більшості країн світу спостерігаються кризові явища. Наша країна не є виключенням з цього списку. Дана ситуація негативно відбивається на діяльності українських підприємств, що веде до зниження їх конкурентоспроможності як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Існуючі умови вимагають кардинальної перебудови всієї діяльності підприємства, направленої на поліпшення його конкурентних позицій. Це можливо за допомогою проведення комплексного аналізу в рамках конкурентного середовища, направленою на використання внутрішнього потенціалу підприємства. Основою такого підходу є стратегічний аналіз, що дозволяє підвищити конкурентоспроможність підприємства шляхом ухвалення кардинальних рішень з розрахунку на довгострокову перспективу.

На сьогоднішній день існує безліч різноманітних підходів і методів стратегічного аналізу, що дозволяють аналізувати діяльність самого підприємства і чинників, що впливають на нього. Метою цієї роботи є формування методики, що дозволила б виробити практичні рекомендації за наслідками стратегічного аналізу на прикладі ЗАТ “ХК “Бліц-інформ”.

В рамках розробленої методики запропонована наступна послідовність: галузевий аналіз, управлінське обстеження підприємства і аналіз бізнес-портфелю.

Метою галузевого аналізу є визначення привабливості галузі і окремих товарних ринків усередині галузі. Крім того, такий

аналіз дозволяє зрозуміти структуру і динаміку галузі, характерні для неї можливості і існуючі загрози, визначити ключові чинники успіху галузі і, з урахуванням цього, розробляти стратегію поведінки підприємства на ринку.

Управлінське обстеження сильних і слабких сторін організації (управлінський аналіз) — це процес комплексного аналізу внутрішніх ресурсів і можливостей підприємства, спрямований на оцінку поточного стану бізнесу, його сильних і слабких сторін, виявлення стратегічних проблем.

Портфельний аналіз — це інструмент, за допомогою якого керівництво підприємства виявляє і оцінює свою господарську діяльність з метою вкладення коштів у найбільш прибуткові або перспективні її напрями і скорочення/припинення інвестицій в неефективні проекти.

Закрите акціонерне товариство “Холдингова компанія “Бліц-інформ” утворено в грудні 1992 року. “Бліц-інформ” пройшов шлях від малого підприємства до найбільшої в Україні компанії, завоювавши популярність і заслужений світовий авторитет.

Сьогодні в ЗАТ “Холдингова компанія “Бліц-інформ” працює більше чотирьох тисяч співробітників. Таким чином, починаючи з моменту заснування, компанія пережила бурхливе зростання і на сьогоднішній день стала лідером українського поліграфічного ринку і ринку мас-медіа [3].

Підрозділи компанії займають наступні долі ринку:

- Бліц-інформ — 20,99 %
- Бліц-прінт — 35 %
- Бліц-Пак — 30 %
- Бліц-флекс — 20 %

Основними конкурентами ЗАТ “ХК “Бліц-інформ” є: Український Медіа Холдинг, видавничий дім “Бурда-Україна” і ЗАТ “Картель”.

В рамках управлінського обстеження сильних і слабких сторін організації побудуємо таблицю конкурентного статусу ЗАТ “ХК “Бліц-інформ” (табл. 1).

Аналізуючи її, можна відзначити, що особливу увагу слід приділити можливості використання технологій Інтернет для подальшого збільшення об’єму продажів, використанню власних ноу-хау

Таблиця 1

Конкурентний статус ЗАТ “ХК “Бліц-Інформ”

Можливості	Вага	Бліц-Інформ		УМХ		Бурда Україна		ЗАТ "Картель"	
		оцін.	зваж. оцін.	оцін.	зваж. оцін.	оцін.	зваж. оцін.	оцін.	зваж. оцін.
1. Обслуговування нових груп споживачів	0,08	4	0,32	5	0,40	4	0,32	5	0,40
2. Освоєння нових географічних ринків (Центральна Європа)	0,05	3	0,15	5	0,25	4	0,20	3	0,15
3. Використання власних ноу-хау компанії для організації нового бізнесу (консалтингового).	0,09	4	0,36	4	0,36	3	0,27	4	0,36
4. Використання інтернет-технологій для подальшого збільшення обсягу продажів.	0,15	4	0,60	5	0,75	3	0,45	4	0,60
5. Збільшення відсотку рекламодавців за рахунок зростання аудиторії видання.	0,08	5	0,40	4	0,32	4	0,32	4	0,32
Загрози									
1. Загроза виходу на ринок нових конкурентів	0,10	4	0,40	4	0,40	3	0,30	3	0,30
2. Зростаюча конкуренція зі сторони нових інтернет-компаній, що впроваджують стратегії електронної комерції	0,10	3	0,30	4	0,40	3	0,30	4	0,40
3. Посилення конкуренції між діючими на ринку компаніями	0,15	4	0,60	4	0,60	4	0,60	4	0,60
4. Сповільнення зростання ринку	0,05	4	0,20	4	0,20	3	0,15	3	0,15
5. Неприятлива зміна курсів іноземних валют	0,05	4	0,20	5	0,25	4	0,20	4	0,20
6. Зниження можливостей рекламодавців у зв'язку із фінансовою кризою.	0,10	5	0,50	4	0,40	4	0,40	4	0,40
Сума	1,00		4,03		4,33		3,51		3,88

компанії для організації нового бізнесу (консалтингового) і збільшенню відсотка рекламодавців за рахунок збільшення аудиторії видання. Також слід тримати руку на пульсі загроз посилення конкуренції між компаніями, що діють на ринку, зниження можливостей рекламодавців у зв'язку з фінансовою кризою. Вимагає уваги і загроза зростаючої конкуренції з боку нових Internet-компаній, що впроваджують стратегії електронної комерції.

Для вирішення основного завдання дослідження зовнішнього середовища — усвідомлення нових можливостей, з правильного використання яких можна мати прибуток в майбутньому, а також загроз, яким необхідно буде протистояти для збереження прибутковості проведемо SWOT-аналіз (табл. 2).

Таблиця 2

Матриця SWOT-аналізу

	Можливості (O)	Загрози (T)
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Обслуговування нових груп споживачів 2. Освоєння нових географічних ринків (Центральна Європа) 3. Використання власних ноу-хау компанії для організації нового бізнесу (консалтингового). 4. Використання технологій Internet для подальшого збільшення обсягу продажів. 5. Збільшення відсотка рекламодавців за рахунок збільшення аудиторії видання. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Загроза виходу на ринок нових конкурентів 2. Зростаюча конкуренція, з боку нових Internet-компаній, що впроваджують стратегії електронної комерції 3. Посилення конкуренції між компаніями, що діють на ринку 4. Уповільнення зростання ринку 5. Неприятлива зміна курсів іноземних валют 6. Зниження можливостей рекламодавців у зв'язку з фінансовою кризою
Сильні сторони (S)		
<ol style="list-style-type: none"> 1. Частка ринку 2. Якість продукції 3. Ефективність цінової політики 4. Ефективність системи розподілу 5. Ефективність служби збуту 6. Ефективність інновацій 7. Партнерські відносини з іншими компаніями, що забезпечують доступ до прогресивних технологій. 8. Ефект масштабу 9. Технічний рівень виробництва 10. Можливість економити в результаті ефекту навчання 11. Зацікавленість співробітників 12. Перевага над конкурентами за об'ємом інтелектуального капіталу 13. Сильна торгова марка і репутація компанії 14. Позиція визнаного лідера з міцною клієнтською базою 	<ol style="list-style-type: none"> 1 – 3, 5, 6, 7, 12, 13, 14 2 – 2, 3, 4, 6, 7, 9, 11, 12 3 – 2, 3, 6, 7, 9, 10, 12, 13 4 – 1, 2, 3, 6, 7, 9, 13, 14 5 – 2, 3, 4, 6, 8, 10, 12, 13, 14 	<ol style="list-style-type: none"> 1 – 1, 2, 3, 4, 5, 6, 8, 9, 10, 12, 13 2 – 2, 3, 4, 6, 7, 9, 11, 12, 14 3 – 1, 2, 3, 4, 5, 6, 8, 9, 10, 12 4 – 2, 3, 5, 6, 8, 10, 12, 13, 14 5 – 6, 7, 8, 10, 12, 14 6 – 1, 2, 4, 6, 7, 12, 13, 14

Слабкі сторони (W)		
1. Відставання від конкурентів у використанні систем електронної комерції.	1 – 1, 2, 4, 5 2 – 1, 3, 4, 6 3 – 1, 3, 4	1 – 1, 2, 3, 5, 6 2 – 1, 3, 4, 5 3 – 1, 2, 3, 4, 5, 6
2. Слабке проникнення в регіони	4 – 1, 3	4 – 1, 2, 3, 4, 5
3. Фінансова залежність	5 – 1, 2, 3, 4, 5	5 – 1, 2, 3, 4
4. Недостатній асортимент		6 – 1, 3, 4, 6
5. Низький рівень завантаження виробничих потужностей		
6. Судові розгляди, що почастишали.		

ЗАТ “ХК “Бліц-інформ” для ефективнішого використання можливостей зовнішнього середовища, а також протистояння його (зовнішнього середовища) загрозам, в першу чергу, необхідно звернути серйозну увагу на подальше посилення своїх сильних сторін. Найважливішою з них є перевага над конкурентами за об’ємом інтелектуального капіталу; завдяки цій сильній стороні у компанії є можливість протистояти практично всім актуальним сьогодні погрозам зовнішнього середовища. Крім того, слід врахувати, що ключовим чинником успіху будь-якої компанії в ХХІ столітті є якість її людських ресурсів, отже, необхідно не тільки зберегти існуючий інтелектуальний капітал, але і істотно його примножити.

Якість продукції, що випускається нині холдингом заперечити складно, адже вона є однією з тих сильних сторін, яка ось вже тривалий час забезпечує успішне положення компанії на ринку. Закономірним є висновок про постійне інвестування в подальше збільшення цього показника, що не тільки допоможе зберегти клієнтську базу, але й істотно розширити її. Ефективність цінової політики також є дуже важливою складовою загального успіху компанії. Прийнята орієнтація на максимальне забезпечення показника ціна/якість підтверджується лідируючим положенням товарів компанії серед конкурентів [2].

Модель Бостонської консалтингової групи дозволяє співставити частку фірми чи її продуктів на ринку із загальними темпами зростання бізнесу. На основі цього зіставлення можна зробити структурно обґрунтований висновок щодо вибору тієї чи іншої стратегічної альтернативи.

Провівши аналіз за даною матрицею (рис. 1), маємо наступні результати:

Матриця Бостонської консалтингової групи



Рис. 1. Матриця BCG

1. Видавництво (“Бліц-Інформ”) лідує у відносно стабільній галузі. Основні завдання цієї СБО зводяться до пропозиції нових моделей товарів з метою стимулювання лояльних клієнтів до повторних покупок, періодичної реклами, “що нагадує” і цінових знижок.
2. Поліграфічні послуги і картонна упаковка займають лідируюче положення в галузі, що швидко розвивається. Вони приносять значні прибутки, але одночасно вимагають значних об’ємів ресурсів для фінансування зростання, що продовжується, а також жорсткого контролю над цими ресурсами з боку керівництва. Щодо них рекомендується стратегія, спрямована на збільшення або підтримку частки на ринку. Основне завдання фірми полягає в підтримці відмінних особливостей своєї продукції при зростаючій конкуренції.
3. Щодо м’якої упаковки, рекомендується пропозиція нових моделей товарів з метою стимулювання клієнтів до повторних покупок, періодичної нагадувочої реклами і цінових знижок.

В центрі уваги моделі GE/McKinsey (рис. 2) знаходиться майбутній прибуток або майбутня віддача капіталовкладень, які можуть бути отримані організаціям.

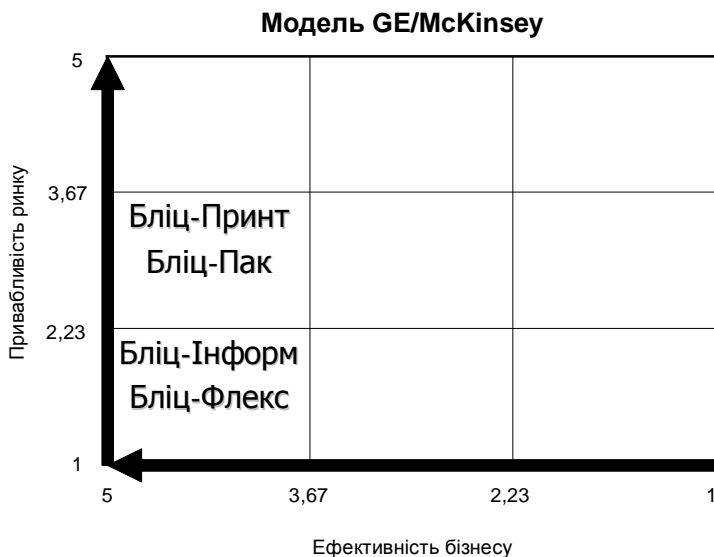


Рис. 2. Матриця GE/McKinsey

Аналізуючи положення СБО на площині матриці GE/McKinsey можемо зробити відповідні висновки.

1. Картонна упаковка і поліграфічні послуги ХК знаходяться в квадранті “переможець”, якому відповідає середня привабливість галузі і сильні конкурентні позиції на ринку. “Переможці” відповідають “зіркам” матриці БКГ, але дана матриця дає конкретніші і деталізовані стратегії. Для таких СБО пропонується стратегія виборчого розширення виробництва, тобто необхідно інвестувати в найпривабливіші сегменти. Для Бліц-Пак можуть бути доцільними інвестиції в картонну упаковку для харчової продукції. Для поліграфічних послуг капіталовкладення будуть вдалим в глясові видання. Необхідно створити передумови успішної конкуренції, а також збільшити прибутковість за допомогою підвищення продуктивності.

2. М'яка упаковка і видавництво знаходяться в квадранті “Виробник прибутку”, який відповідає “дійним коровам” матриці БКГ. Матриця GE таким СБО радить стратегію захисту і переорієнтації. А точніше в даному контексті розглядається управління поточними доходами, підтримка ефективності виробництва за допомогою сучасного високо продуктивного устаткування для заводу “Бліц-флекс” і конкурентоздатного персоналу для видавництва “Бліц-інформ”. Необхідно інвестувати в найпривабливіші сегменти ринку. Для видавничої справи це може означати підтримку ділової преси, а для м'якої упаковки — концентрація на упаковці харчових продуктів, оскільки саме ця галузь промисловості безперервно росте і її довгострокове існування цілком обгрунтоване першочерговими потребами населення.

Після закінчення даних двох етапів портфельного аналізу представляється можливим визначитися із стратегією відносно СБО.

Для видавничого напряму доцільно застосувати стратегію концентрації. Оскільки даний підрозділ фокусується на декількох вузьких сегментах ринку преси (ділова преса, жіночі журнали і ін.), а також чудово обізнана про потреби своїх споживачів.

Підрозділам “Бліц-прінт” і “Бліц-Пак” рекомендується слідувати стратегії лідируючих позицій по витратах, унаслідок чого вони повинні приділяти основну увагу, в першу чергу, розробці нової продукції, закупівлям тих, що комплектують, виробництву і розподілу. Слід також прагнути до мінімальних прийнятних витрат на виробництво розподіл продукції, щоб встановити нижчі, ніж у конкурентів, ціни і розширити свою частку ринку.

Що стосується підрозділу “Бліц-флекс”, доцільно використовувати стратегію диференціації, оскільки компанії необхідно досягти перевага над конкурентами в істотно важливих для споживача, таких, що охоплюють обширну частину ринку, областях. Заводу потрібно купувати що кращі комплектують і стежити за високим рівнем професіоналізму персоналу. Отримані стратегії підлягають деталізації. Для цього доцільно використовувати модель, розроблену консалтинговою організацією Артура Д. Літла.

Так, зокрема, аналізуючи положення ключових СБО (рис. 3) можна рекомендувати наступні уточнюючі стратегії, для них, за-

Модель ADL/LC

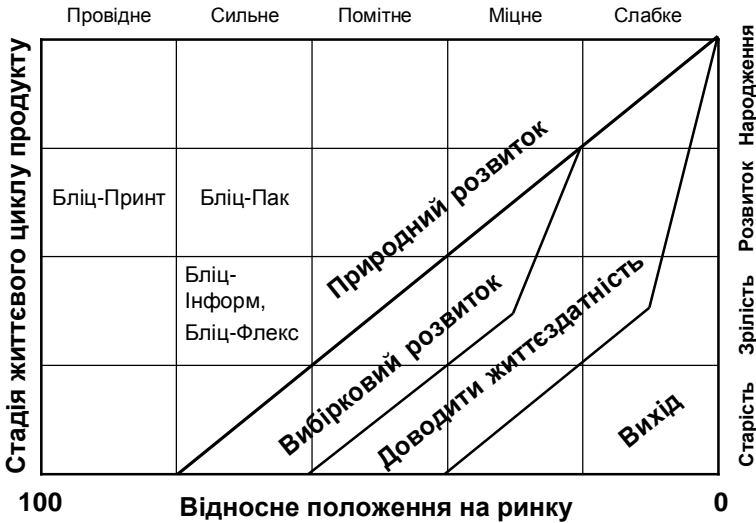


Рис. 3. Положення СБО на матриці ADL/LC

стосовуючи та впроваджуючи які компанія може досягнути значного успіху. Тут зупинимось детальніше.

Для видавництва “Бліц-інформ” була вибрана специфічна стратегія “утримання частки — зростання разом з виробництвом”, в її рамках можуть бути використані уточнені стратегії (А — зворотна інтеграція; У — розвиток бізнесу за кордоном; С — розвиток виробничих потужностей за кордоном; F — експорт тієї ж продукції; G — пряма інтеграція; J — Ліцензування за кордоном; N — Методи і функції ефективності; P — нові продукти/ті ж ринки; T — ті ж продукти/нові ринки; U — ті ж продукти/ті ж ринки).

В рамках стратегій P і T пропонується запускити проект за поданням консалтингових послуг (“Бліц-Консалтинг”), використовуючи при цьому сильну сторону компанії “Перевага над конкурентами за об’ємом інтелектуального капіталу” (S12, табл. 2) і “ефективність інновацій” (S6, табл. 2). При цьому дана стратегія дозволить частково компенсувати слабку сторону “недостатній асортимент” (W4, табл. 2). Для успішної реалізації цієї стратегії необхідно зробити кардинальні заходи по боротьбі з

фінансовою залежністю (W3, табл. 2) шляхом залучення великих інвестицій.

Для вибраної специфічної стратегії “утримання положення — досягнення лідерства в ціноутворенні” щодо друкарні “Бліц-прінт” також передбачені уточнені стратегії (А — зворотна інтеграція; З — розвиток виробничих потужностей за кордоном; N — методи і функції ефективності; U — Ті ж продукти/ті ж ринки; V — ефективна технологія; W — Традиційна ефективність зниження вартості).

Слід застосувати практично стратегію U, в рамках якої пропонується оптимізувати портфель замовлень компанії, що спричинить за собою скорочення впливу слабкої сторони “низький рівень завантаження виробничих потужностей” (W5, табл. 2).

Щодо специфічної стратегії “спроба поліпшити положення — досягти лідерства в ціноутворенні” виробництва картонної упаковки “Бліц-Пак” наголошується аналогічний набір стратегій уточненого вибору (А, С, N, U, V, W), які розшифровані раніше.

Такі сильні сторони компанії, як “ефективність інновацій” і “якість продукції” (S6 і S2, табл. 2) дозволяють упроваджувати стратегію методів і функцій ефективності (N) за допомогою постійного вдосконалення системи якості і підвищення професіоналізму робочих.

Щодо стратегії “ті ж продукти/ті ж ринки”(U) “Бліц-Пак” доцільніше використовувати таку свою сильну сторону як “Ефективність цінової політики”(S3, табл. 2) і стратегію традиційної ефективності зниження вартості (W) для ширшого обхвату вітчизняного ринку упаковки. Як практичні заходи можна запропонувати активнішу роботу з вітчизняними виробниками продукції.

Специфічну стратегію “утримання положення і його захист” для “Бліц-флекс” можна уточнити за допомогою набору стратегій, аналогічного попередньою СБО (А, С, N, U, V, W).

Стратегію зворотної інтеграції (А) доцільно здійснити шляхом об'єднання з великими підприємствами по переробці вторсировини (макулатура, пластик) завдяки використанню сильної сторони “ефективність інновацій” (S6, табл. 2).

В рамках стратегії “ті ж продукти/ ті ж ринки” (U), використовуючи сильні сторони “якість продукції” і “ефективність цінової політики” (S2 і S3, табл. 2) рекомендується збільшити частку ринку шляхом повнішого задоволення наявного попиту.

Проаналізувавши вибрані уточнені стратегії, можна зробити висновок, що вони відповідають корпоративній стратегії диверсифікації [1]. Враховуючи запропоновані рекомендації по запуску нових напрямів діяльності (бізнес-консалтинг), націлених на нові для компанії ринки, можна говорити про застосування стратегії конгломератної диверсифікації.

У роботі сформовано методику проведення стратегічного аналізу, направлено на визначення ефективної стратегії підприємства і практичну її реалізацію в умовах, що змінюються.

В результаті проведення управлінського аналізу були виявлені можливості і погрози зовнішнього середовища, а також сильні сторони, що дозволяють використовувати ці можливості і протистояти загрозам, і слабкі сторони — перешкоджають використанню можливостей і посилюють загрози.

Портфельний аналіз дозволив ефективно розподілити грошові потоки між стратегічними бізнес-єдиницями підприємства, проаналізувавши ситуацію в галузі, визначені заходи по досягненню оптимального положення кожної СБО на ринку. Вдалося отримати найбільш конкретні стратегії відносно кожної складової компанії.

Література

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. — СПб.: Питер, 1999.
2. Ламбен Ж.-Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива. — СПб.: Наука, 1996. — 267 с.
3. <http://www.blitz.kiev.ua/kompaniya>.

Рецензент канд. економ. наук, доцент А. В. Горбатенко

УДК 336.71(477)

В. Д. Алекперов

ОСНОВНІ ФАКТОРИ ТА ПЕРЕДУМОВИ ВИХОДУ УКРАЇНСЬКИХ БАНКІВ НА ІНОЗЕМНІ РИНКИ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ

В умовах кризи не йдеться про таку можливість як вихід вітчизняних банків на міжнародну арену, треба зберегти наявні позиції, як би мовити “перетерпіти” скрутні часи із мінімальними видатками. Але криза мине і перед банківськими установа-

ми знову постане питання про можливість та доцільність виходу за межі України. І якщо проаналізувати наявну тенденцію та коментарі аналітиків, то можна казати про те, що найбільш потужні та стабільні банки (мова про яких піде далі) не зазнають банкрутства, але, звісно, відчують результати кризи. По деяким оцінкам ці банки будуть відкинуті на позиції, які займали у 2002-2005 році.

Саме тому, вважаю, що доцільно вивчити показники діяльності українських банків в “докризову” епоху, щоб змоделювати перспективи українських банків на іноземних ринках. Та прийти до висновку чи доцільно взагалі кудись виходити і чи матиме це успіх.

Так, доцільно! Звісно ж, це матиме успіх. Українські банки мають непогані перспективи відносно виходу на міжнародні ринки банківських послуг. Але необхідно відзначити що вітчизняна банківська система характеризується і рядом негативних чинників. Так, на думку Standard & Poor’s, рівень ризиків в банківській системі України — вище, ніж, наприклад, в Казахстані або Росії по причинах, пов’язаних в основному з макроекономічною і політичною невизначеністю. Хоча ні парламентські вибори в березні 2006 р., ні розпуск, що передував ним ні значне падіння зростання ВВП в 2005 р. не надали негайної дії на суверенний кредитний рейтинг України, вони певним чином негативно впливали на умови функціонування національних банків, наголошується в опублікованому звіті Standard & Poor’s “Аналіз ризик банківського сектора: Україна”.

“Поліпшення середньострокового макроекономічного прогнозу, диверсифікація економіки, позитивна динаміка показників добробуту дають підставу вважати, що об’єм банківських операцій по фінансовому посередництву в Україні буде рости. Позитивним чинником з точки зору підвищення кредитоспроможності банків є та, що проявляється українським президентом рішучість боротися з корупцією і підвищувати якість корпоративного управління”, — відмітила кредитний аналітик Standard & Poor’s Аннет Есс.

Стрімке зростання об’єму видаваних позик — у тому числі роздрібних і номінованих в іноземних валютах — є основний чинник ризиків. У середньостроковій перспективі високі темпи зростання кредитування, ймовірно, збережуться зважаючи на бум споживчого кредитування і поліпшення доступу малих і середніх

підприємств (МСП) до банківського фінансування. Швидке зростання і висока концентрація кредитних портфельів у поєднанні з низькою платіжною культурою і неперевіреною ефективністю процедур кредитного захисту можуть привести до серйозних проблем в майбутньому. В той же час завдяки списанню старих проблемних позик і зміцненню процедур видачі і моніторингу кредитів рівень нефункціонуючих позик буде, ймовірно, знижуватися.

Регулювання і нагляд за банківською діяльністю розвинені недостатньо, що перешкоджає підвищенню кредитоспроможності банків країни. Тоді як в системі регулювання відбуваються позитивні зміни, режим нагляду залишає бажати кращого. Зокрема, необхідно забезпечити повніше розкриття інформації, підвищити прозорість акціонерної структури, ввести строгіші нормативи капіталізації, підсилити процедури кредитного захисту і ризику-менеджменту банків країни.

В більшості випадків кредитні характеристики українських банків залишаються без змін, але деяке поліпшення все ж наголошується — завдяки позитивним змінам в зовнішніх умовах функціонування банків. Крупні приватні банки грають усе більш значиму роль у формуванні умов діяльності і конкурентної динаміки в національному банківському секторі. Потенціал зростання банків багато в чому визначається їх здатністю залучати в свій капітал засоби як власних акціонерів, так і міжнародних інвесторів і тим самим забезпечувати фінансування своїх зростаючих активів. Очікується, що посилення конкуренції приведе до ще більшого скорочення процентної маржі.

У останні чотири роки банківський сектор України відкрився для прямих іноземних інвестицій (ПІІ). Західноєвропейські стратегічні інвестори вже придбали в Україні досить крупні активи. Прихід іноземних акціонерів в українські банки повинен позитивно вплинути на їх розвиток, враховуючи перспективу передачі управлінського, технічного і технологічного досвіду і ноу-хау, а також підвищення прозорості і якості корпоративного управління. У середньостроковій перспективі істотного прискорення процесу консолідації в переповненому банківському секторі України не передбачається, проте Standard & Poor's вважає, що випадки придбання українських банків фінансовими групами з країн Заходу і СНД почастишають.

“Виходячи з припущення про те, що Уряд України підтримує і прискорить реформи в сферах економіки, промисловості і законодавства, а також позитивні зміни в нормативно-правовій базі, ми вважаємо, що в середньостроковій перспективі кредитоспроможність українських банків повинна підвищитися”, — пані Есе).

Банки, здатні підсилити свої позиції на ринку послуг кредитування населення і МСП, що відрізняється вищою процентною маржею, ефективно контролювати кредитні ризики і залучити дешевше фінансування, безумовно, переможуть в конкурентній боротьбі. Найважливішого значення для подальшого зростання банків набувають фінансові можливості акціонерів відносно поповнення капіталу і здатність самих банків залучати засоби з роздрібних і оптових джерел фондування [3]. І згідно з аналізом фінансових можливостей банків, виділяються наступні лідери, яким під силу вийти за рамки національного ринку банківських послуг. Серед них:

Рейтинг банків по Фінансовому результату, млн. грн. 2008/09 р.

Місце	Банк	Значення показника
1	ПРИВАТБАНК	791,4900002
2	РАЙФФАЙЗЕН БАНК АВАЛЬ	680,6000003
3	УКРСОЦБАНК	501,6900004
4	УКРЕКСІМБАНК	494,9300005
5	УКРСИББАНК	364,5500006
6	НАДРА	321,7600007
7	ОЩАДБАНК	281,0100008
8	ОТП БАНК	203,6600009
9	ФІНАНСИ ТА КРЕДИТ	149,92000010
10	ПУМБ	93,13000011
11	ФОРУМ	68,92000012
12	УКРПРОМБАНК	67,67000013
13	АЛЬФА-БАНК	57,07000014
14	ВТБ БАНК	51,37000015
15	БРОКБІЗНЕСБАНК	36,41000016
16	КРЕДИТПРОМБАНК	27,030000

У останні декілька років на український ринок вийшло багато великих іноземних банківських груп, що мають доступ до порівняно дешевих ресурсів, не говорячи вже про їх багатовіко-

вий досвід ведення банківського бізнесу. Ще п'ять років тому аналітики, як правило, погоджувалися на думці, що розвиток банківської системи йтиме всього двома шляхами: зростання конкуренції змусить дрібні вітчизняні банки об'єднуватися або просто продаватися іноземцям.

Але розрахунки не виправдалися: у 2001-2004 роках кількість банків в країні дійсно скорочувалася, але при цьому падала і частка іноземного капіталу в банківській системі України — на початок 2005-го року вона знизилася до 9,6 %. Після помаранчевої революції іноземний капітал оцінив переваги нашої країни. Але це привело не стільки до скупки банків, що діяли, скільки до створення нових. Лише за минулий рік Національний банк України зареєстрував тринадцять нових банків. Майже всі з них створюються для подальшого перепродажу, тобто продаються банківська ліцензія, обширна або вузька (залежно від того, хто продає банк) клієнтська база, інколи сформований менеджмент. Швидко зростання показників банківської системи (за 2006-й рік активи виросли на 59 %) вказує на те, що на вітчизняному ринку фінансових послуг безліч ніш успішно займають нові банки або в них витісняються давно присутні на ринку фінустанови. Український ринок помірно концентрований: найбільші десять банків контролюють 51 % активів банківської системи, тоді як в більшості країн Центральної і Східної Європи п'ятірка ведучих фінінститутів тримає в руках 60-80 % активів. Отже говорити про гостру конкуренцію доки не можна, тим більше що показник концентрації активів банківської системи знижувався (рис. 1).

Крім того, один з симптомів слабкої конкуренції — повільне зниження процентних ставок.

Різке посилювання конкуренції на українському ринку банківських послуг станеться лише після того, як банківська система перестане зростати високими темпами, тобто ринок наблизиться до свого насичення. Станеться це, на думку аналітиків, не раніше, ніж через 5-7 роки (з корективою на фінансову кризу).

Аналізуючи перспективи українських банків на іноземних ринках, доцільно з'ясувати, як йдуть справи з долею на національному ринку в найбільших двадцяти українських банків, вивчивши для цього динаміку зміни ринкових часток окремих установ по розмірах активів і вкладів населення за останні сім

Доля десяти крупнейших банков в активах банковской системы Украины



Рис. 1. Банківський ринок помірно концентрований

років. Більше всіх наростити свою ринкову частку зуміли три найбільших фінансові установи країни: Приватбанк, “Райффайзен Банк Аваль” і Укрсиббанк.

Так, за сім років дніпропетровському Приватбанку вдалося збільшити частку на ринку на 1,86 процентних пункту (п. п.), і на 1 січня 2007 року кожна десята гривня з банківських активів належала саме цій установі. На ринку вкладів населення Приватбанк займав 14,18 % ринку, за сім років поліпшивши свою позицію на 2,05 п.п.

Приватбанк ще довго залишатиметься найбільшим фінансовим інститутом країни. Його найближчий конкурент — “Райффайзен Банк Аваль” — за розміром активів відстає на 6 млрд. гривень (22 %). У даному рейтингу обоє банку увійшли до групи А, проте Приватбанку привласнений позитивний прогноз рейтингу (A++) (табл. 1), тоді як “Райффайзен Банку Аваль” — нейтральний (A+).

Темпи зростання групи Raiffeisenbank в Центральній і Східній Європі дуже високі і випереджають ресурсні можливості групи. Так, на початок року “Аваль” був не готовий самостійно виступати емітентом крупних європозик. В той же час Приватбанк успішно налагодив процес запозичень за допомогою швей-

Таблиця 1

Рейтинг надійності банків*

Рейтингова група	Пояснення до рейтингової категорії	Прогнозна диференціація	Сенс прогнозу
А	Високий рівень надійності. У короткостроковій перспективі банк з високою вірогідністю впорається з дією несприятливих чинників	A++	Позитивний
		A+	Нейтральний
		A	Негативний
В	Прийнятний рівень надійності. У короткостроковій перспективі банк з прийнятною вірогідністю (порівняно з банками групи А) самостійно впорається з дією несприятливих чинників	B++	Позитивний
		B+++	Нейтральний
		B	Негативний
С	Задовільний рівень надійності. У короткостроковій перспективі банк із задовільною вірогідністю (порівняно з банками групи А) самостійно впорається з дією несприятливих чинників і має нейтральний прогноз	C++	Позитивний
		C+	Нейтральний
		C	Негативний

* Згідно Українського товариства фінансових аналітиків (ОУФА)

царського банку UBS під низькі процентні ставки і не маючи іноземних акціонерів. Трійка лідерів за розміром активів вистроїлася з інтервалом майже в 2 п.п., тоді як різниця між наступною трійкою — Укресімбанком, Промінвестбанком і Укрсоцбанком — була не такою значною. За сім років найбільшу долю в сукупних активах банківської системи серед установ першої двадцятки втратив Промінвестбанк (-4,47 %). По вкладах населення основний програвавший — Ощадбанк: за сім років його доля знизилася на 14,6 п.п.

На початку минулого року менеджери середньої ланки декількох банків з першої п'ятірки обурювалися негнучкою політикою своїх дрібніших конкурентів. На ринку склалася парадоксальна ситуація, коли, скажімо, в Укрсиббанку (рейтинг A++) можна було вільно отримати іпотечний кредит під 10,8 % річних в доларах, нехай навіть з єдиноразовою комісією 2 %, а в Укрпромбанку (B++) розмістити терміновий депозит під 11 % в тій же валюті. У банках групи 3 рейтингу взагалі можна було знайти ставки в доларах США під 14 % річних. Секрет такої парадок-

сальної кон'юнктури в тому, що в Україні функціонує не одна, а дві банківські системи. У одну з них входять банки, викуплені іноземцями або що мають необмежений доступ на міжнародні ринки капіталів, в іншу — установи, орієнтовані виключно на внутрішній ринок і обслуговуючі інтереси певних фінансово-промислових груп. Чітко визначити приналежність банку до однієї з двох систем неможливо, оскільки і та, і інша швидко прогресують і видозмінюються. Швидке зростання ринку разом з коефіцієнтами продажів, що підскочили, свідчить, що дуже швидкий прихід іноземців чекати не коштує. Половина банківської системи країни ще не скоро виявиться в руках нерезидентів (рис. 2), отже жодних обмежень на присутність іноземців Нацбанк вводить доки не збирається.

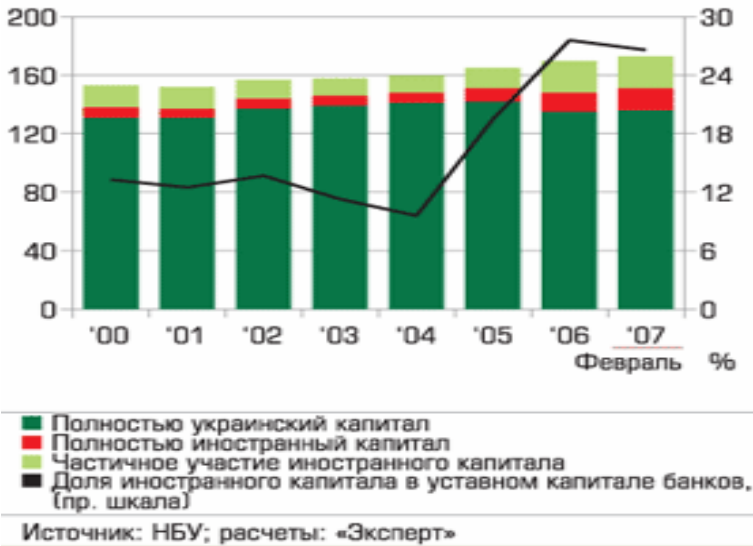


Рис. 2. Динаміка кількості діючих банків в Україні та частки іноземного капіталу на кінець періоду

У основі розділення системи — зростаючий рівень довіри іноземних кредиторів до наших банкірів. За останні п'ятнадцять місяців п'ятнадцять найбільших українських банків зайняли за кордоном близько 4,7 млрд. доларів (без врахування класичного торгівельного фінансування, агентських схем і класичного міжбанку). Останні банки виходу на зовнішній ринок майже не мають [4].

В результаті активізації крупних вітчизняних банків на ринку зовнішніх позик склалася ситуація, коли установи, яким удалося роздобути дешеві ресурси у великих об'ємах, просто “рушили” внутрішній ринок. Наприклад, ресурси, отримані Укрсиббанком в грудні минулого року під 7,75 % річних, сповна могли б стати джерелом для надання іпотечних кредитів на столичному ринку під 10,8 % річних. В той же час банк “Форум”, що зайняв в жовтні 2006р. під 10 % річних всього 100 млн. доларів, був не в змозі запропонувати позики менше, ніж під 12 %. Тобто навіть крупні українські банки іноземці оцінюють неоднаково, і проблема зовсім не в рейтингах. Наприклад, на початок цього року Приватбанк і Перший Український Міжнародний Банк мали абсолютно однакові рейтинги від міжнародного рейтингового агентства Fitch, проте один займав під 8 %, а другий — під 9,75 % річних. Уміння банку отримувати кредит під низькі відсотки визначається не лише об'ємом позики, але і кредитною історією установи разом з досвідом міжбанківських взаємин з потенційними кредиторами. Багато власників банків вирішують проблему виходу на міжнародні ринки капіталів просто: продають (або вдають, що продають) частину фінінституту іноземним партнерам.

Якщо в найближчі п'ять років в українській банківській системі не станеться значного злиття і поглинань, та всі гравці цього ринку подолають кризу, то головними мисливцями за активами залишаться Приватбанк, “Райффайзен Банк Аваль” і Укрсиббанк. Успішність їх роботи багато в чому залежатиме від можливості запозичувати на зарубіжних ринках, а також макроекономічній стабільності в країні. Їх головними конкурентами в боротьбі за лідерство є банки з стовідсотковим іноземним капіталом, такі як ING, Citibank і OTP. Зміна стратегії їх роботи в Україні приведе до великих змін на внутрішньому ринку банківських послуг і кардинальному передивляється ринкових доль [4]. таким чином в українських банків є всі умови для виходу на міжнародні ринки банківських послуг.

Література

1. Поддерегин А. М., Буряк Л. Д. і ін. Фінанси підприємств: Підр. — К. — 460 с.

2. Черный Р. Банковская система // Комерсант, КРАЇНА — 2008. — № 192. — С. 5-6.
3. На основі даних Асоціації Українських Банків (АУБ) за 2008/09.
4. Духненко В., Шапран В. Ликвидный товар // Эксперт Украина. — 2007. — № 16. — С. 114.

Резюме

В статье исследованы факторы и предпосылки выхода украинских банков на международный рынок соответствующих услуг. Нельзя не отметить, что в рамках кризиса первоочередной задачей каждого банка является элементарное “выживание”, сохранение своих позиций, с последующим их усилением. Однако кризис не вечен и при его завершении многие банки прекратят свое существование. Это коснется не только Украину, а практически каждую страну, где существует банковская система, как таковая. Это и может оказаться решающим для отечественных банков в их стремлении выйти за пределы страны базирования.

Рецензент доктор економ. наук, професор И. Ю. Сиваченко

УДК 332.122 (477)

О. В. Басюк

ПИТАННЯ ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ОДЕСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Сьогодні, в умовах економічної кризи, одним з головних факторів виходу з нього мають бути фінанси. Вони необхідні для фінансування як поточних, так і структурних перетворень економіки й забезпечення економічного росту. Тому виникає гостра необхідність в оцінці фінансового потенціалу, як на рівні регіону, так і на рівні господарюючих суб'єктів і населення, а також пошуку механізмів розвитку і шляхів його нарощування.

Основною метою статті є визначення деяких питань вдосконалення механізму формування фінансового потенціалу регіону, аналіз формування й використання фінансових ресурсів Одеської області і вироблення заходів щодо його зміцнення.

Дослідження проблем розвитку фінансового потенціалу окремих регіонів на сучасному етапі набуває особливого значення і є однією з умов забезпечення ефективного зростання соціально-еконо-

мічних процесів у всіх сферах життя населення. Як відомо, кожній територіальній системі притаманні індивідуальні риси у виробничій, економічній, науково-технічній, інвестиційній та інших видах діяльності (ЕПР). Тому необхідно розглядати фінансову спроможність регіону не тільки з позиції загальнодержавних поглядів, але і враховувати індивідуальні регіональні інтереси та особливості. Взаємовідносини між регіонами та центром відбуваються у чіткій системі яка має назву — фінансова. Фінансова система — це сукупність відокремлених, але взаємопов'язаних між собою сфер фінансових відносин, що мають особливості в мобілізації та використанні фінансових ресурсів, відповідний апарат управління та правове забезпечення [1, с. 21]. Але на сьогодні набуває актуальності визначення регіональних фінансів, які є однією з найважливіших частин державної фінансової системи. Сучасні погляди економістів значною мірою розширили поняття регіональних фінансів. Достатньо довго вважалось, що регіональні фінанси складаються з бюджетів регіону та фінансів суб'єктів господарювання, які діють у регіоні [2, с. 26]. Але сучасний прискорений розвиток в економіці, поява нових напрямків в дослідженні структурних змін пропонує розширити уяву про регіональні фінанси. Сьогодні до них включаються:

- ресурси бюджетів всіх рівнів;
- ресурси суб'єктів господарювання;
- ресурси позабюджетних фондів;
- кредитні ресурси комерційних банків та інших фінансових структур;
- дотації, субвенції та інші надходження з бюджетів вищих рівнів для покриття дефіциту територіальних бюджетів і централізовані інвестиції.

Таким чином, фінансові ресурси регіону визначаються як фінансові ресурси всіх інституційних одиниць, які функціонують у регіоні. Якщо розглядати фінанси регіону як фінансову артерію яка обслуговує певний регіон, то можна сказати, що фінанси регіону являють собою систему економічних відносин, завдяки якій національний дохід розподіляється і перерозподіляється на потреби соціально-економічного розвитку території [3, с. 281]. З огляду на вищезазначене, можна сказати, що по-

тужність фінансової системи регіону та його складових підсистем буде залежати від фінансового потенціалу регіону.

Потенціал (від лат. *potentia* — сила), джерело, можливості, засоби, які можуть бути використані для вирішення будь-якого завдання, досягнення певної цілі; можливості окремої особи, суспільства, держави в певній галузі [4, с. 1046].

Під фінансовим потенціалом регіону розуміється сукупність всіх фінансових ресурсів певного регіону: грошових фондів підприємств, громадян, держави, які з одного боку є результатом функціонування територіальної підсистеми, а з іншого — джерелом подальшого розвитку виробничої, інвестиційної, трудової, науково-технічної та інших сфер регіону.

С початку потрібно розібратися у понятійному апараті, перше, з визначенням фінансового потенціалу. В економічній літературі на визначення одного й того ж поняття існує декілька поглядів. Кожен з науковців по-своєму класифікує поняття фінансовий потенціал. Деякі, як зазначалось раніше, взагалі не виділяють фінансовий потенціал в окремий елемент регіональної системи. Деякі пропонують використовувати поняття фінанси регіону і ототожнювати його з фінансовим потенціалом. Розглядаючи ці питання слід виходити з того, що регіональна економічна система має свої властивості:

1. Економічна система регіону — це цілісна система, яка проявляє себе через дію складових елементів.
2. Вся система складається із елементів, які в свою чергу мають індивідуальну функцію.
3. Всі складові елементи економічної системи мають складну ієрархічну підпорядкованість.
4. Кожній економічній регіональній системі притаманні унікальні та індивідуальні риси.
5. Уся економічна система регіону знаходиться у постійному русі.
6. Система працює таким чином, що постійно адаптується до змін, як з причин впливу внутрішніх факторів, так і зовнішніх.
7. Сума позитивних впливів усередині економічної системи регіону має синергічний ефект.

Визначимо поняття “ресурси” — (від. фран. *ressource* — допоміжний засіб), грошові кошти, цінності, запаси, можливості, дже-

рела коштів, прибутків [4, с. 1122]. Таким чином ресурси регіону, а зокрема фінансові ресурси — це один з складових елементів економічної системи регіону, тобто ті конкретні фінансові кошти якими розпоряджається регіон за певний період. В результаті такого використання фінансові ресурси чи зменшуються, чи нарощуються, чи залишаються на такому ж рівні. Залишками цих фінансових ресурсів і визначається рівень фінансового потенціалу регіону. Але ж цей процес не можливо виокремити. Перетворення фінансових ресурсів усередині економічної системи регіону відбувається повсякчасно і безперервно. Тому визначити фінансовий потенціал регіону достатньо складно. Існує багато методик визначення фінансового потенціалу. Але ж починати треба з визначення наявних фінансових ресурсів в регіоні та джерел їх формування.

Схематично взаємодію всередині економічної системи регіону можна представити у вигляді моделі (рис. 1) [5, с. 6].

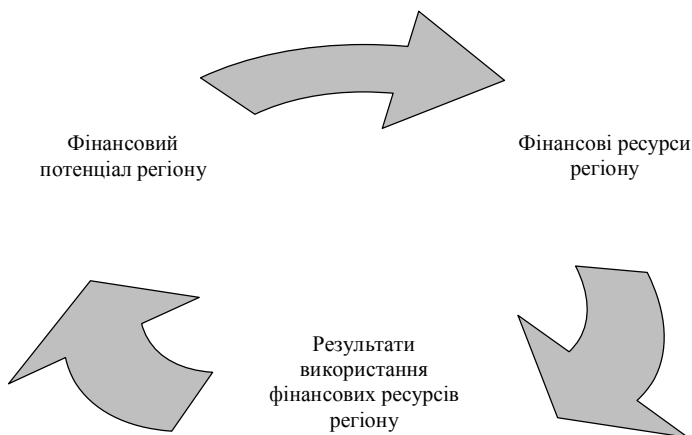


Рис. 1. Модель формування фінансового потенціалу регіону

Слід зауважити, що результати використання фінансових ресурсів регіону будуть з кожним новим колом завжди відрізнятися від попередніх. Фінансові ресурси перетворюються на певний результат, в цьому процесі вони набувають нових якісних та кількісних рис. І вже новий сформований фінансовий потенціал буде визначати той об'єм фінансових ресурсів, яким регіон зможе розпорядитися в новому колі.

У зв'язку з запропонованою моделлю формування фінансового потенціалу регіону слід визначити його складові (рис. 2). Щоб дати оцінку фінансовому потенціалу регіону потрібно оцінити фінансові ресурси регіону. Кожен елемент фінансових ресурсів регіону представляє собою частку, яка формує сукупний фінансовий потенціал регіону. Від того на скільки ефективним буде механізм управління кожним з цих елементів і залежатиме ступінь нарощування в цілому економічного потенціалу регіону.

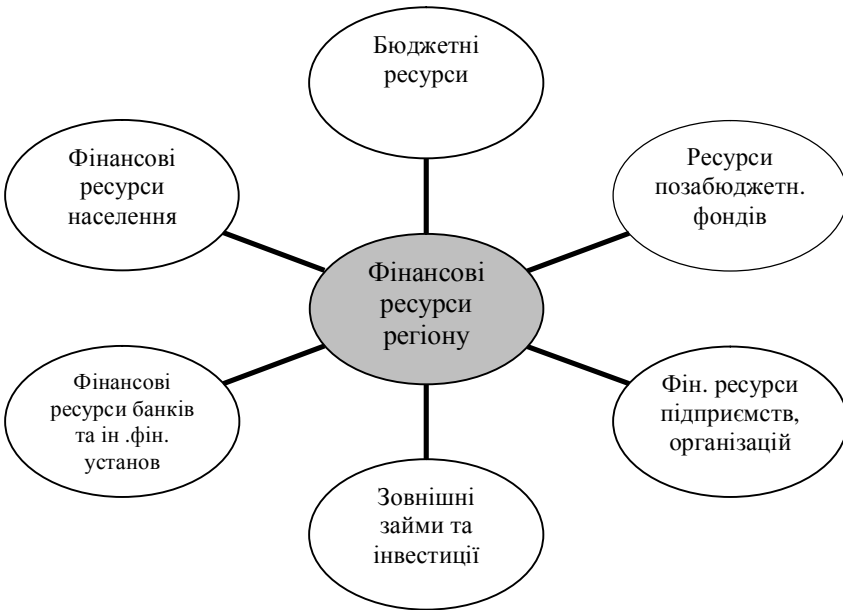


Рис. 2. Елементи фінансової ресурсної бази регіону

Бюджетні ресурси регіону — це надходження в бюджет визначеного рівня за окремими податками чи в цілому по всім податкам на конкретній території. Ця категорія невід’ємно пов’язана з податковими ресурсами регіону. Податкові ресурси — це податкові надходження за визначений період при заданих якісних характеристиках: умови економіки, податкове законодавство, структура податкових органів.

Джерелами формування регіональних позабюджетних фондів є добровільні внески підприємств і населення, спеціальні збори

коштів тощо, які мають як правило, цільове призначення. Територіальні позабюджетні фонди формуються на територіях для реалізації загальних регіональних завдань і є одним з можливих шляхів концентрації коштів підприємств, населення, інших джерел на фінансування загально регіональних заходів [3, с. 283].

Фінансові ресурси підприємств та організацій формуються головним чином за рахунок прибутку чи за рахунок залучених коштів. До цієї групи належать підприємства різних форм власності, які зареєстровані або діють на території певного регіону.

Зовнішні займи та інвестиції слід розглядати як сукупні кошти які надійшли в регіон з інших регіонів держави, чи через кордон. За розмірами цих ресурсів можна робити висновки про інвестиційну привабливість регіону.

До фінансових ресурсів банківських установ відносяться власні кошти банків, кошти фізичних та юридичних осіб в національній та іноземних валютах. Також до цієї групи відносяться кошти кредитних товариств та страхових компаній.

Фінансові ресурси населення регіону розуміються як сукупність коштів домогосподарств, які направлені на поповнення заощаджень та придбання іноземної валюти; купівля цінних паперів; купівля нерухомого майна; кошти на розрахункових рахунках в банківських установах.

Розглянемо фінансову ситуацію в Одеській області.

По-перше звернемося до Бюджету Одеської області, в який включаються усі податкові, неподаткові та інші надходження на безповоротній основі, справляння яких передбачено законодавством України (включаючи трансферти, дарунки, гранти).

Як бачимо на рисунку 3, бюджет Одеської області, у тому числі його доходна частина, постійно збільшувались. У 2000 році доходи були 1148,1 млн. грн., а у 2008 році — 6310,7 млн. грн., збільшення відбулося в 5,5 разів. Слід зауважити, що основним джерелом формування бюджету завжди були податкові надходження та офіційні трансферти. У 2000 році податкові надходження склали 45,6 % від усіх надходжень; у 2005 році — 42,2 %, у 2006 році — 39,2 %, у 2007 році — 40,8 %, у 2008 році — 43,9 %. Зменшення податкових надходжень у За організаційно-правовою формою господарювання вони розподілилися так: 7 комерційних банків — акціонерні товариства, 3 — товариства

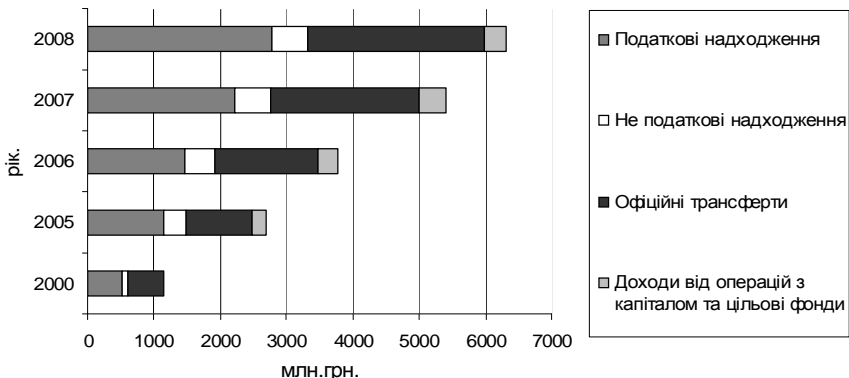


Рис. 3. Доходи бюджету Одеської області [6]

з обмеженою відповідальністю, з них 1 — за участю іноземного капіталу. Крім цього, на території області функціонують 70 банківських філій. Облікова ставка Національного банку с 30 квітня 2008 р. становить 12,0 %. Банківські установи регіону у грудні кредитували в національній валюті під 20,2 %, у вільно конвертованій валюті — 16,2 % річних. Вимоги банків, розташованих на території регіону, включаючи філії, на 1 січня 2009 р. становили 42687,9 млн. грн. і збільшились на 3618,2 млн. грн. або на 9,3 % у порівнянні з 1 грудня 2008 р.

У структурі вимог банків за короткостроковими кредитами, наданими на розвиток суб'єктів господарської діяльності, 33,0 % спрямовано в торгівлю, ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку, 15,8 % — в переробну промисловість, 7,5 % — у діяльність транспорту та зв'язку, 6,9 % — операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємствам, 6,7 % — у будівництво, 5,2 % — у сільське господарство, мисливство та лісове господарство. Довгострокове кредитування здійснюється, в основному, в торгівлю, ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку (12,1 %), переробну промисловість (7,3 %), будівництво (5,8 %), операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємствам (2,9 %), діяльність транспорту та зв'язку (2,6 %). Зобов'язання банків за коштами, залученими на рахунки фізичних осіб, на 1 січня 2009 р. склали 11573,6 млн. грн. і збільшились на 522,6 млн. грн. або на 4,7 % у порівнянні

з 1 грудня 2008 р., з яких у національній валюті — 4160,5 млн. грн. (менше на 82,5 млн. грн. або на 1,9 %), іноземній валюті — 7413,1 млн. грн. (більше на 605,1 млн. грн. або на 8,9 %). Всі кошти, які знаходяться на депозитних рахунках у банках відносяться до фінансового потенціалу. Тому, що вони надають можливість банкам функціонувати та приносити прибуток собі і власникам депозитних коштів.

За попередніми даними фінансовий результат суб'єктів господарювання від звичайної діяльності до оподаткування (крім статистично малих підприємств та установ, що утримуються за рахунок бюджету) за 2008 р. склав 328,4 млн. грн. (загальна сума прибутку — 5293,1 млн. грн., збитків — 4964,7 млн. грн.), що у 7,2 рази менше, ніж фінансовий результат у 2007 р.

Найбільші збитки отримали підприємства торгівлі, ремонту автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку (972,1 млн. грн.), промисловості (721,9 млн. грн.), сфери операцій з нерухомим майном, оренди, інжинірингу та надання послуг підприємцям (432,0 млн. грн.). Найбільшого позитивного фінансового результату від звичайної діяльності до оподаткування досягли підприємства транспорту та зв'язку (1707,6 млн. грн.) та фінансової діяльності (647,5 млн. грн.). Серед промислових підприємств тільки підприємства хімічної та нафтохімічної промисловості отримали прибуток у сумі 1166,5 млн. грн.

Прибутковими підприємствами, частка яких у загальній кількості становила 64,8 %, отримано 5293,1 млн. грн., що на 46,2 % більше, ніж у 2007 р. Основна частина прибутку сформована на транспорті та зв'язку (40,6 %), у промисловості (26,6 %), у фінансовій діяльності (12,2 %), в торгівлі, ремонті автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку (6,0 %).

Протягом 2008 р. збитково працювало 35,2 % підприємств. Найбільше таких підприємств і організацій у будівництві (44,1 %), у сфері операцій з нерухомим майном, оренди, інжинірингу та надання послуг підприємцям (43,9 %), у промисловості (43,2 %), у сфері охорони здоров'я та надання соціальної допомоги (40,0 %), діяльності транспорту та зв'язку (34,0 %).

Загальні обсяги збитку за 2008 р. склали 4964,7 млн. грн., що майже у 4 рази більше, ніж у 2007 р. Значні суми збитків спостерігалися у промисловості (2131,8 млн. грн.), в торгівлі, ремонті автомобілів, побутових виробів та предметів особистого

вжитку (1289,1 млн. грн.), у сфері операцій з нерухомим майном, оренди, інжинірингу та надання послуг підприємцям (618,0 млн. грн.), на транспорті та зв'язку (442,8 млн. грн.).

Як ми бачимо, у 2008 році кількість збиткових підприємств збільшилася, а цей факт суттєво впливає на фінансовий потенціал регіону. Адже тільки прибуток підприємств можливо розглядати як фінансовий потенціал регіону. У 2008 р номінальна заробітна плата одного середньооблікового штатного працівника становила 1633 грн., що на 33,2 % більше, ніж за 2007 р.

Кількість найманих працівників на підприємствах, в установах та організаціях у 2008 р. збільшилась у порівнянні з 2007 р. на 0,3 % та становила 545,2 тис. осіб.

Заробітна плата за грудень 2008 р. становила 1982 грн., що у 3,0 рази перевищує діючий у грудні законодавчо встановлений рівень прожиткового мінімуму (669 грн.) та у 3,3 рази розмір мінімальної заробітної плати (605 грн.). Порівняно з груднем 2007 р. розмір заробітної плати збільшився в середньому на 29,0 %, порівняно з листопадом 2008 р. — на 19,5 %. Збільшення заробітної плати у грудні 2008 р. порівняно з листопадом 2008 р. спостерігалось майже у всіх видах економічної діяльності — від 2,5 % у сільському господарстві до 38,0 % на підприємствах транспорту та зв'язку, незначне зменшення заробітної плати відбулося лише у лісовому господарстві (на 1,3 %) та рибальстві і рибицтві (на 0,1 %).

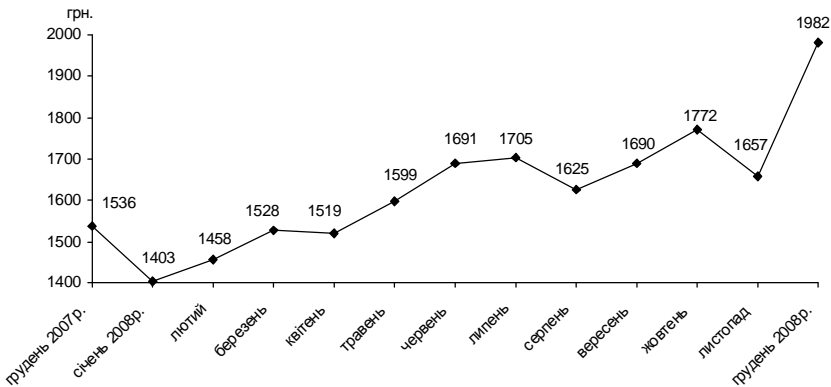


Рис. 4. Динаміка номінальної заробітної плати у 2007-2008 роках [6]

За рівнем середньомісячної заробітної плати у 2008 р. першість утримували працівники фінансових установ, транспорту, державного управління, а серед промислових видів діяльності — зайняті на підприємствах хімічної промисловості. Розмір оплати праці у цих видах діяльності перевищив середній показник по економіці в 1,5-2,5 рази.

Разом з цим, значно нижчою залишалась заробітна плата працівників рибальства, рибництва, сільського та лісового господарства, охорони здоров'я та соціальної допомоги, а також надання комунальних послуг, індивідуальних послуг, діяльності у сфері культури та спорту. Рівень оплати праці працівників підприємств зазначених видів економічної діяльності не перевищував 76,5 % від середнього показника по економіці області. Темпи приросту середньомісячної заробітної плати у 2008 р. в порівнянні з 2007 р. у вищезазначених видах діяльності, а також у працівників освіти, коливались від 19,6 % до 40,1 %, що пояснюється значною часткою низькооплачуваних працівників, які підпадали під дію Закону України “Про державний бюджет України”, згідно якого розмір діючої у грудні мінімальної заробітної плати, збільшився протягом року на 31,5 % (з 460,00 грн. з 1 жовтня 2007 р. до 605,00 грн. з 1 грудня 2008 р.). Зростання протягом останніх років рівня середньомісячної заробітної плати та підвищення рівня мінімальної заробітної плати позначилося на змінах структури розподілу кількості працівників за її розмірами. Найбільше працівників, у яких заробітна плата перевищує 2000 грн., було зайнято на підприємствах транспорту та зв'язку (53,7 %), у фінансових установах (53,8 %), у державному управлінні (59,1 %), тобто у видах діяльності з високим рівнем оплати праці. Рівень реальної заробітної плати за 2008 р. у порівнянні з 2007 р. збільшився на 2,8 %, у грудні 2008 р. у порівнянні з груднем 2007 р. — збільшився на 3,6 %, з листопадом 2008 р. — збільшився на 17,3 %. Сума невиплаченої заробітної плати працівникам підприємств області (з урахуванням економічно активних підприємств, суб'єктів господарювання, щодо яких реалізуються процедури відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом, а також економічно неактивних підприємств) збільшилась порівняно з 1 січня 2008 р. на 60,6 %, з 1 грудня 2008 р. — зменшилась на 31,5 % і на 1 січня 2009р. становила 44457 тис. грн. За-

боргованість із виплати заробітної плати мали 114 великих та середніх підприємств області, що на 11,8 % більше, ніж на початок 2008 р., з них 76 економічно активні, 31 — банкрути та 7 — економічно неактивні. Основна частка заборгованої заробітної плати на початок січня 2009р. не виплачена працівникам підприємств транспорту (37,0 % загальної суми боргу), промисловості (32,6 %) та сільського господарства (9,7 %). При цьому, основна частка всього обсягу боргу по заробітній платі утворена на підприємствах м. Одеса (48,8 %) та м. Іллічівськ (30,1 %).

Таким чином проведений аналіз фінансового потенціалу Одеської області виявляє напрямки по яких слід розробляти нові сучасні механізми використання фінансових ресурсів. По-перше удосконалювати бюджетну політику, по-друге — впроваджувати механізми стабілізації в банківському секторі. По-третє виробляти заходи щодо підвищення доходів як підприємств, подолання їх збитковості так і забезпечення постійного росту заробітної плати громадян.

Література

1. Романенко О. Р. Фінанси: Підр. — К: Центр навчальної літератури, 2003. — 312 с.
2. Региональная экономика: Учебник для вузов / Т. Г. Морозова, М. П. Победина, Г. Б. Поляк и др.; Под ред. проф. Т. Г. Морозовой. — М: ЮНИТИ, 2002. — 472 с.
3. Семенов В. Ф. Региональна економіка: Навч. посіб. — К: Леся, 2008. — 596 с.
4. Советский энциклопедический словарь / Гл. ред. А. М. Прохоров. — М: Сов. энциклопедия, 1988. — 1600 с.
5. Балацкий О. Ф., Кислый В. Н. Научно-теоретические основы категории “Экономический потенциал региона”: Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління. — Одеса: Бакаєв В. В., 2009. — Т. 12, вип. 27. Дослідження підходів до регулювання регіональної економіки. — 148 с.
6. Сайт головного управління статистики в Одеській області // <http://www.od.ukrstat.gov.ua>.

Резюме

В работе рассмотрены вопросы механизма формирования финансового потенциала региона. Даны определения финансовому

потенциалу региона. Рассмотрена структура финансовых ресурсов региона. Проведен анализ финансового состояния в Одесской области за 2008 год.

Рецензент доктор эконом. наук, профессор В. Ф. Семенов

УДК 332.012.2

О. В. Боярская

ПРОБЛЕМЫ УСТОЙЧИВОГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Достижение устойчивого развития общества это одна из наиболее актуальных проблем современности. Ее цель — обеспечить экономический подъем и одновременно защитить ресурсную базу, окружающую среду с учетом интересов будущих поколений. Устойчивость экономического развития характеризует собой такое состояние экономики, при котором поддерживается стабильность выходных (конечных) параметров развития производственных, социальных и экономических показателей.

Как научная категория устойчивое развитие отражает сложные процессы и явления. Впервые термин “устойчивое развитие” (sustainable development) появился в публикациях во второй половине 80-х годов и был популяризован Международным союзом по охране природы (The International Union for the Conservation of Nature — IUCN). Устойчивость определяется как процесс развития, которое обеспечивает нужды современного человечества, не подвергая угрозе жизненные потребности будущих поколений [4, с. 8].

Непосредственно понятие “устойчивое развитие” по-разному интерпретируется представителями разных научных направлений, которые так или иначе трактуют идею поступательного развития общества как концепт проблемы устойчивого развития [1, с. 5; 5, с. 199; 8, с. 13;]. Экономист Л. Е. Басовский, например, полагает, что с научной точки зрения такого понятия просто может не быть, так как в жизни “все течет и все изменяется” и поэтому говорить об устойчивости можно лишь условно [2, с. 10]. При этом он, очевидно, забывает, что в этом мире все относительно: и “устойчивость”, и “развитие”, и “движение”, и “покой” и т. д. Вместе с тем практика подтвердила правомерность и обоснованность этого понятия.

Не случайно Н. Тимчук усматривает устойчивость территориальной системы в неизменности ее поведения, в возникновении новых целевых установок. По мнению исследователя, в иерархических территориальных системах подсистемы низших уровней в силу ряда причин подвержены изменениям в наибольшей степени. При этом на верхних уровнях системы из-за диффузии и вследствие некоторого взаимного сглаживания неустойчивых параметров низовых структур существует вероятность достижения относительно большей стабильности [8, с. 19].

Р. Шнипер полагает, что основными характеристиками устойчивого развития являются надежность экономической конструкции региональных систем, адаптивность и эластичность регионального воспроизводства, наличие естественных вариаций спроса, даже когда нет резких колебаний социально-экономических процессов [9, с. 78, 117]. Отсюда и целевая установка исследования изучение проблем устойчивого социально-экономического развития региона.

В зарубежной и отечественной литературе само понятие “устойчивое развитие” вариативно по своей сути и до сих пор не имеет общепринятого толкования. В зарубежной литературе существует широкий спектр определений устойчивого развития, в частности, от предлагаемых теорий слабой устойчивости до теорий сильной устойчивости. При этом определение устойчивого развития включает главные параметры — экономическое и социальное развитие, сохранение окружающей природной среды.

В последнее десятилетие человечество все более интенсивно потребляло природные ресурсы с помощью возрастающих по силе технических средств, в прогрессирующей форме улучшало условия, увеличивало производство и потребление, рост своего благосостояния. Однако “завоевывая” природу, человечество в значительной мере подорвало естественные основы собственной жизнедеятельности. Возникла опасность истощения природных ресурсов, обострились энергетическая, экологическая проблемы, возросла угроза биологическому существованию самого человека. Население Земли в 2006 г. по сравнению с 1950 г. возросло в 2,6 раза и достигло 6,5 млрд. человек. За этот же период объем производимой продукции в мире увеличился примерно в 7,2 раза, потребление зерна и пресной воды более чем утроилось, количество сжигаемых нефтепродуктов возросло более чем в 4 раза,

примерно во столько же раз увеличился объем выбросов углекислого газа в атмосферу, вырублено более четверти лесных массивов планеты и т. п.

Такое состояние природосуществования объясняется тем, что в индустриальном пространстве сформировался техногенный (природоёмкий) тип развития цивилизации. Обострение глобальных проблем и опасности, которые принес с собой технологический тип развития общества, вызвали необходимость постановки вопроса о преодолении последствий разрушительного характера современного механизма экономического и технологического прогресса, ориентированного на экономический подъем и максимальное потребление. Сегодня возникла необходимость в обосновании альтернативной модели развития общества, в переосмыслении соотношения и количественных, и качественных параметров изменения роста, а значит и в разработке концепции формирования устойчивого развития в целом.

Концепция устойчивого развития формируется как альтернатива стереотипам потребительского общества и парадигмам экономического роста. В ее основу заложены два ключевых направления:

- необходимость гармоничного сочетания решения социально-экономических задач и сохранения удовлетворительного состояния окружающей среды;
- необходимость сокращения экономического диспаритета между развитыми и развивающимися территориями.

Проблемы устойчивого развития общества параллельно возникают не только на глобальном, но и на региональном, локальном уровнях, еще остаются нерешенными многие социально-экономические вопросы. Устойчивое развитие экономики в каждой стране и отдельном регионе, наряду с общими законами функционирования и развития, имеет специфические особенности, определяемые условиями производства, ресурсным потенциалом, менталитетом населения и т. д. В период экономического подъема начинается оживление всех направлений процесса производства, формируется соответствующий уровень спроса, являющийся показателем возрастающего уровня жизни. При этом следует отметить, что использование современных технологий, которые сопровождают экономическое развитие, имеет свою цену, включая и негативные последствия, которые представляют определенную

угрозу для окружающей среды. В этой связи искусство достижения устойчивости состоит в выборе оптимальных приоритетов при разработке соответствующей стратегии развития общества.

По мнению одних экономистов под устойчивостью производства обычно понимают способность противостоять отрицательным воздействиям, преимущественно стихийным силам природы, способность предупредить или ослабить спады производства. Устойчиво развивающимся может быть признано только такое производство, которое обеспечивает удовлетворение определенного набора конкретных потребностей с минимальными затратами и в кратчайшие сроки, исходя из наличных ресурсов и реальных возможностей, эффективного внедрения новых методов и технологий, способствующих преобразованиям в социально-экономической сфере. Устойчивая экономика, по мнению других ученых, предполагает переход от нынешнего потребления ресурсов к экономике их системного воспроизводства. Ядром системы устойчивости развития выступает подсистема воспроизводства качественных ресурсов, главным среди которых является человеческий потенциал. Если исходить из общих позиций, то устойчивое развитие следует понимать как развитие, учитывающее равновесие интересов настоящего и будущих поколений. Следовательно, основу формирования модели устойчивого развития должна составлять концепция динамично сбалансированного взаимодействия экономической, социальной и экологической сфер общественного развития. При этом социально-экономическая составляющая устойчивого развития предопределяет в глобальном масштабе реализацию комплекса мер, направленных на борьбу с нищетой и бедностью, на изменение структуры потребления, регулирование роста населения, на сохранение здоровья человека, содействие устойчивому развитию регионов в целом.

С категорией устойчивости тесно связана категория стабильности, которая характеризует неизменность, постоянство какого-либо параметра динамики развития. В экономической теории и практике это весьма важная характеристика экономического показателя. Между тем категория устойчивости социально-экономического развития более емкое, фундаментальное определение. Оно включает, в частности, понятие стабильности, основные социально-экономические и экологические показатели хозяйственной системы. Однако устойчивость экономического развития

подразумевает также и комплекс условий, факторов, мер регулирующего воздействия, обеспечивающих стабильность конечных показателей за счет экономического равновесия.

Показателем уровня развития системы могут служить лишь качественные параметры, отражающие, ее функциональную деятельность, в том числе: удовлетворение материальных, социальных и духовных потребностей населения, создание условий для расширенного воспроизводства и развития человека, проявления его потенциальных возможностей. Количественные показатели опосредованно формируют представление об уровне развития экономики, которые обновляются по мере изменения насущных потребностей и способов их удовлетворения [6, с. 15].

Индикатором развития могут служить также главные макроэкономические показатели (ВНП, ВВП, уровень безработицы, норма прибыли и т. д.), при этом плавное их изменение свидетельствует о том, что экономика находится в эволюционной фазе развития, скачкообразное — в точке бифуркации.

В настоящее время проблемы устойчивости регионов Украины приобрели особое значение. В их решение вовлекаются институциональные структуры и интеллектуальные ресурсы. Основной интегральной целью экономического развития региона является улучшение качества жизни населения. Воздействие на темпы экономического роста это жизненно важный вопрос для экономической политики, поэтому ключевым является устойчивая динамика количественных показателей экономического роста как важнейшего фактора устойчивого развития в целом.

С целью измерения экономического роста на общенациональном уровне в качестве основного индикатора выделяются темпы роста годового объема валового внутреннего продукта (ВВП) в реальном исчислении и темпы роста данного объема в расчете на душу населения. Аналогом ВВП на региональном уровне является валовой региональный продукт (ВРП). Его динамика позволяет дать количественную оценку роста региональной экономики. Валовой региональный продукт (ВРП) включает совокупную рыночную стоимость всей конечной продукции, созданной за год для данного региона внутренними факторами производства, независимо от того, кто ими владеет. При этом необходимо разграничивать произведенный и использованный ВРП, поскольку они отражают различные процессы (рост экономики

и рост благосостояния) и часто не совпадают между собой. Так, рост произведенного ВРП совсем не означает рост благосостояния населения и наоборот. Если произведенный ВРП характеризует объем созданных в регионе товаров и услуг, то использованный ВРП — объем потребленных в регионе товаров и услуг.

Принимая во внимание, что произведенный ВРП характеризует уровень развития экономики, а используемый или потребленный ВРП — уровень и качество жизни, то естественно можно предположить и наличие между ними определенной взаимосвязи и взаимозависимости. Однако произведенный ВРП характеризует только вклад региона в экономику страны и мало влияет на рост благосостояния его населения. Кроме того показатель ВРП должен быть дополнен характеристикой экономического роста основных отраслей и динамикой их доли в ВРП региона.

В целом на уровне региона можно рассматривать в качестве наиболее адекватных следующие критерии и соответствующие им показатели социально-экономического развития:

- ВРП (его абсолютный показатель и на душу населения, а также их темпы роста);
- средний уровень доходов населения и степень их дифференциации;
- продолжительность жизни, уровень физического и психического здоровья людей;
- уровень потребления материальных благ и услуг (продуктов питания, жилья, телефонных услуг), обеспеченность домашних хозяйств товарами длительного пользования;
- уровень здравоохранения (обеспеченность поликлиниками, больницами, аптеками, диагностическими центрами и услугами “Скорой помощи”, качество предоставляемых медицинских услуг);
- состояние окружающей среды;
- равенство возможностей людей, развитие малого бизнеса;
- обогащение культурной жизни людей.

Большинство из этих показателей находятся в тесной статистической взаимосвязи [3, с. 17].

Каждый регион в силу специфичности природных, экономических и социальных условий обладает собственными экономическими интересами, воспринимаемые как совокупность экономических интересов субъектов, находящихся на его территории. Они выра-

жают сложную, многоуровневую систему экономических отношений, в которые вступает регион с другими субъектами внутри и внерегиональной системы по поводу удовлетворения потребностей функционирования и развития территории. Процесс формирования соответствующих интересов, а также условий для устойчивого экономического развития региона может быть описан с помощью модифицированной схемы четырехэтажной реструктуризации компаний, применяемой многими консультационными фирмами [7, с. 44]. Применительно к региону речь идет о четырех этапах создания условий устойчивого развития и экономического роста.

1. Объективная оценка уровня экономического развития региона. Преодоление недооценки перспектив экономического развития региона является важным условием для дальнейшего развития. Когда власти региона уделяют недостаточно внимания пропаганде его достижений и возможностей, снижается привлекательность региона как объекта инвестиционной деятельности, а значит возможности для совершенствования производственной, рыночной и социальной инфраструктуры.
2. Повышение привлекательности региона за счет реализации внутрирегиональных программ реформирования. Такие программы могут включать, например: проведение мер по минимизации бюджетных расходов и предоставлению на этой основе налоговых льгот наиболее выгодным инвесторам; анализ структуры хозяйственного комплекса региона, выделение в нем экономически полезных и экономически вредных предприятий с целью последующего принятия мер по реструктуризации или ликвидации последних; анализ сильных и слабых сторон хозяйственного комплекса региона, а также возможностей и угроз его развитию, создаваемых внешней средой (SWOT-анализ), с целью поиска реальных схем формирования в регионе “кластеров развития” или групп взаимодополняющих предприятий; осуществление мер по повышению информационной прозрачности относительно хозяйственной деятельности региона для деловых партнеров, заинтересованных предприятий и инвесторов; ускорение подготовки и переподготовки управленческих кадров для региона.
3. Создание правового поля для улучшения условий формирования взаимовыгодных экономических связей с регионами Украины и зарубежными странами.
4. Оптимизация бюджетной системы региона и его подготовка к привлечению средств на инфраструктурные проекты с помо-

цию инструментов финансового рынка. Развитие инфраструктуры региона значительно повышает его привлекательность для инвесторов и создает основу для притока денежных средств и бизнес-проектов.

Таким образом, устойчивое развитие региона предполагает экономически эффективное, социально-ориентированное и экологически допустимое развитие социально-экономической системы в целом. Современные стандарты устойчивого развития ориентированны на экономику, которая в равной степени должна, с одной стороны, сегодня обеспечивать соответствующий уровень качественно важных потребностей населения, а с другой, — реализацию интересов возможностей в целом жизнедеятельность будущих поколений.

Литература

1. Абалкин Л. Экономическая безопасность России: угрозы и их отражение // Вопросы экономики. — 1994. — № 12. — С. 22-30.
2. Басовский Л. Е. Теория экономического анализа: Уч. пособ. — М., 2001. — С. 10.
3. Бильчак В. В. Захаров Региональная экономика: Моногр. — Калининград, 1998. — С. 17.
4. Доклад Брунтланда. Наше общее будущее. — М., 1987. — Гл. 2.
5. Дрейк О. К., Лось В. П. Экология и устойчивое развитие: Уч. пособ. — М.: 1997. — 224 с.
6. Кузнецова О. В., Кузнецов А. В. Системная диагностика экономики региона. — М., 2006. — 235 с.
7. Кузьмин С. А. Социальные системы: опыт структурного анализа. — М., 1996. — 137 с.
8. Тимчук Н. Ф. Город и район. Регулирование комплексного развития. — М., 1980 — 192 с.
9. Шнипер Р. И. Регион: Диагностика и прогнозирование. — Новосибирск, 1996. — 135 с.

Резюме

Автор розглядає проблеми соціально-економічного розвитку в умовах сьогодення.

Рецензент доктор економ. наук, професор С. А. Матвеев

ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЮЧОЇ В УКРАЇНІ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ

Існуюча податкова система виявилася неадекватна до умов перехідної економіки, не здатній вирішити проблеми економічних реформ. Пошук нових джерел податкових надходжень, часті зміни законів, поправки до них, викликали посилення податкового тиску на платників, зменшення можливостей діючого податкового контролю над сплатою податків, що сприяло переходу капіталу у “тінь”.

Проблемами реформування діючої податкової системи та розробкою концепцій з оптимізації податків займаються такі науковці, як Дікань Л., Турецький Д. та Меламед М. [1, 2, 3].

Метою статті є визначення сутності представленої концепції, надання власної оцінки щодо зниження ставок з основних загальнодержавних податків та можливих наслідків податкової реформи, якою передбачене істотне зменшення податкового навантаження на платників податків — до 28 %, а також зміна співвідношення між непрямим і прямим оподаткуванням, на користь останнього і ряд інших не менш важливих пропозицій.

Дана концепція припускає, що в період здійснення податкової реформи з 2007 по 2013 рр. Будуть знижуватися ставки відповідних податків.

До 2013 року передбачене зниження ставки ПДВ і з податку із індивідуальних доходів до 12 %. Середній крок зниження ставок за даними податками складає 1,67 % і 1,0 % за рік відповідно. Діюча нині ставка з податку на прибуток, у 25 % до 2011 року повинна дорівнювати 10 % і зберегтися на цьому рівні до закінчення податкової реформи із середнім кроком зниження 3,0 % на рік. З єдиного соціального внеску, діюча ставка у 37 % до 2013 року знизиться до 25 % із середнім кроком зниження ставки 2,0 % на рік.

Не можна не погодитися з думкою авторів нової концепції про необхідність реформування діючої податкової системи. Адже сучасна система оподаткування України створювалася в умовах, коли ринкові відносини були ще не розвинуті. Зупинимось коротко на проблемних питаннях діючої податкової системи: у

багатьох наукових и популярних виданнях говориться про збільшення податкового навантаження на платників податків, але при цьому наводяться різні дані. Так, за розрахунками одного українського фахівця, показник податкового навантаження складає 39,7 %, за оцінками інших — від 57 % до 85 % [2, с. 25].

До причин неоднозначних оцінок податкового навантаження в Україні відносяться наступні:

По-перше, відсутність єдиного підходу до розрахунку показника “податкового навантаження”. Це обумовлено застосуванням різних методик з розрахунку ВВП і обліку податкових надходжень (касовим методом чи методом нарахування). Так, тільки по факту надходжень у державний бюджет розбіжності між даними податкових органів (50,6 млрд. грн.) [7] і рахункової палати (54,8 млрд. грн.) [8] склали за сім місяців 2005 р. — 4,2 млрд. грн.

По-друге, включення чи не включення при розрахунку, до складу податкового навантаження таких соціальних платежів як: внески в Пенсійний фонд і фонди соціального страхування.

По-третє, при розрахунку податкового навантаження, необхідно враховувати і той факт, що для платників податків, що не мають податкових пільг (сума податкових пільг за даними податкових органів за 2004 р. склала — 8,6 млрд. грн.) [4, с. 21] і сумлінно виконують свої податкові зобов'язання перед державою (яким не списуються їхні податкові борги і не застосовується їхня реструктуризація), податковий тиск завжди буде вище від загальноприйнятого показника: реструктуризація податкової заборгованості і пільги по податках є, по суті, схованими субсидіями, інструментом регулювання податкового преса для окремих привілейованих груп платників. Якщо звернутися до досвіду закордонних країн, то цей показник коливається від 57 % до 22 % (так зокрема в європейських країнах податкове навантаження складає від 39 % до 57 %; у Росії — 38,8 %); в промислових країнах: Японія, республіка Корея: 33-31 %; Мексика — 22 %; у США податкове навантаження складає — 30 %).

Однак слід зазначити, що темпи економічного розвитку цих країн не пропорційні показнику податкового навантаження. Воно не позбавляє їхніх суб'єктів підприємницької діяльності стимулів до подальшого розвитку, не приводить до переходу економіки у “тіньовий” сектор. Податкова система будь-якої країни повинна

стимулювати її економічний розвиток, сприяти створенню умов для залучення інвестицій, розвитку приватного бізнесу, і одночасно забезпечувати надходження доходів у бюджети всіх рівнів, для реалізації намічених програм, у тому числі і соціальних.

Податковій системі Україні не притаманні соціальна справедливість, рівномірність розподілу податкового тягаря, адміністративна простота. Значний тіньовий сектор в економіці — яскраве свідчення неефективної податкової системи України. Створення ефективної податкової системи, не можливе без ефективного податкового контролю, необхідної умови успішного її функціонування.

У вітчизняній економічній літературі податковий контроль розглядається як державний фінансовий контроль чи його функції звужуються до функцій податкової служби, “до контролю над дотриманням податкового законодавства”. У проекті Податкового кодексу України, розділ 107 стаття 16086, надано визначення податкового контролю як єдиної системи обліку платників податків, а також контроль за правильністю нарахування, повнотою, своєчасністю сплати податків, нарахованих фінансових санкцій, порядком проведення розрахунків, обліку товарів і матеріальних коштів. Аналогічне тлумачення податкового контролю дано й у проекті Закону України “Про податковий контроль”, зареєстрованому 15 серпня 2003 р. у Верховній раді України. Якщо узагальнити ці визначення, то можна зробити висновок, що податковий контроль — це окрема складова системи керування податковою системою, за дотриманням діючого податкового законодавства і забезпеченням грошовими ресурсами бюджету і державних цільових фондів.

Форми податкового контролю визначаються вимогами державної податкової політики, що, у залежності від стану економічної кон’юнктури, може бути або стимулюючою, або стримуючою.

Контроль за дотриманням податкового законодавства покладений відповідно до Закону України “Про систему оподаткування” 9 у редакції Закону України від 18.02.97 р. № 77/97-ВР зі змінами і доповненнями) на податкові органи України. Відповідно до Положення про Державну податкову адміністрацію України, затвердженого Указом України від 13 липня 2000 р. № 886/2000, податкові органи є центральним органом виконавчої влади зі спеціальним статусом. Статтею 11 Закону України “Про державну податкову службу в Україні” (у редакції Закону

України від 05.02.98 р., зі змінами і доповненнями), визначено, що головною функцією ДПС України є розробка основних напрямків, форм і методів проведення перевірок дотримання податкового і валютного законодавства, видання нормативно-правових актів і методичних рекомендацій з питань оподаткування.

Слід зазначити, що починаючи з 2001 року здійснюється модернізація Державної податкової служби України. Однією з умов модернізації є проведення процесів діяльності служби у відповідність з вимогами Європейського Союзу. Так, стратегічним планом розвитку державної податкової служби України на період до 2013 року головна роль (місія) податкових органів визначена як забезпечення повного і своєчасного надходження в бюджети і державні цільові фонди законодавчо встановлених в Україні податків і зборів (обов'язкових платежів), а також неподаткових доходів". Крім того, у результаті вивчення світового досвіду роботи податкових служб розробляються методи контрольної роботи.

Податковий контроль, як категорія, здобуваючи правову форму, виявляється у взаєминах юридичних і фізичних осіб — з одного боку, і держави, в особі відповідних контролюючих органів — з іншої. Ці правовідносини визначені нормами податкового законодавства. Тому головним завданням податкового контролю повинне стати забезпечення економічної безпеки держави, отже, його основними методами повинні стати прогнозування і попередження можливих порушень, — і тільки потім застосування каральних фінансових санкцій для повного чи часткового попередження можливих порушень у майбутньому [1, с. 123].

Однак більшість нормативних документів, що так або інакше визначають організацію податкового контролю у вигляді податкових перевірок, носять відомчий характер і мають гриф "не для друку", "секретно" або "для службового використання", деякі з них не пройшли реєстрацію в Міністерстві юстиції України.

Необхідно при проведенні реформування податкової системи, як на нашу думку, розробляти і впроваджувати адекватну їй систему податкового контролю на законодавчому рівні, щоб виключити випадки свавілля при проведенні податкових перевірок і поліпшити якість перевірок. Будь-які зміни діючої системи повинні бути поетапні, з апробацією "нововведень" в окремих регіонах країни, в окремих галузях чи з окремою групою плат-

ників, щоб створити можливість для більш “тонкого настроювання” пропонованого механізму нарахування і сплати податку, з обліком фактично отриманих результатів.

За даними західних аналітиків, годинний лаг будь-яких змін у податковій системі (будь-якого елемента будь-якого податку) складає 10 місяців. Як же повинна реагувати наша економіка, наші платники податків, якщо протягом року можуть багаторазово вноситися зміни в діюче податкове законодавство.

На наш погляд, це волаючий нігілізм наших законодавців, крім того, цим порушується чинне законодавство, про можливість внесення змін у систему оподаткування за шість місяців до прийняття державного бюджету. Тому на наш погляд, забезпечення прогнозованого, стабільного податкового законодавства є для нашої податкової системи найважливішим.

Таким чином, у сучасних умовах актуальним залишається питання боротьби з “тіньовою” економікою і залучення до оподаткування “тіньових” доходів. На думку фахівців сьогодні понад 50 відсотків обертається поза банками. Несплата податків такими суб’єктами підприємницької діяльності призводить до значних втрат з боку державного бюджету.

Виходячи з цього, слід зазначити, що для “тіньового” сектора характерним є перекручування податкової звітності, відсутність документального оформлення господарських операцій або приховування документів, відсутність відображення їх у бухгалтерській звітності. Відсутність обліку таких об’єктів, або фальсифікація документів позбавляючих можливості відновити дійсну картину діяльності суб’єкта підприємницької діяльності. Нагромадження кримінальних капіталів привело до такого стану, коли державні структури, на нашу думку, не можуть виконувати належним чином функцію соціального захисту населення від безробіття, що переростає в геноцид головний, найбільш незахищеної частини населення, що живе на межі бідності.

Література

1. Дікань Л. В. Контроль і ревізія: Навч. посіб. — К.: Центр навчальної літератури, 2004. — 458 с.
2. Меламед М. Валовий внутрішній продукт ті його податковий потенціал // Вісник НБУ. — 2005. — № 5. — С. 25-28.

3. Турецький Д. Перспективи податкової реформи в Україні // Баланс. — 2005. — № 42. — С. 8-9.
4. Державна податкова адміністрація України. Діяльність податкової служби України за 2000 рік: Стат. зб. — К., 2000-2005. — С. 7-11, С. 74, С. 6-8, С. 57; — С. 10-12, С. 64; — С. 4-7, С. 66; — С. 4-7, С. 57.
5. Закон України “Про систему оподаткування” у редакції Закону України від 18.02.97 р. № 77/97-ВР, зі змінами та доповненнями.
6. Закон України від 07.07.92 р. № 2555-ХІІ “Про державну податкову службу України”, зі змінами та доповненнями.
7. Офіційний сайт Державної Податкової служби України // <http://www.sta.gov.ua>.
8. Офіційний сайт Рахункової плати України // <http://www.ac-rada.gov.ua>.

Резюме

Рассматриваются оценки, определяющие эффективность действующей в Украине налоговой системы.

Рецензент канд. економ. наук, доцент А. В. Симонов

НАШИ АВТОРЫ

- Алекперов В., студент ОГЭУ (Одесса)
- Балан Александр, канд. техн. наук, доцент каф. учета, анализа и аудита Нац. политехн. ун-та (Одесса)
- Балджи Марина, канд. географич. наук, доцент каф. эконом. и управления нац. хозяйством ОГЭУ (Одесса)
- Баскевич Анастасия, студент ОГЭУ (Одесса)
- Басюк Ольга, аспирант каф. эконом. и управления нац. хозяйством ОГЭУ (Одесса)
- Белоус Ирина, младш. научн. сотрудник Нац научн. центра “Ин-т виноградарства и виноделия им. В. Е. Таирова” (Одесса)
- Боярская О., ассистент каф. социального управления и социальных коммуникаций Нац. аграрного ун-та (Луганск)
- Бугаенко Виктория, студент ОГЭУ (Одесса)
- Выкован Екатерина, студент ОГЭУ (Одесса)
- Грималюк А., канд. эконом. наук, доцент, докторант ОГЭУ (Одесса)
- Джабурия Людмила, канд. техн. наук, Нац научн. центр “Ин-т виноградарства и виноделия им. В. Е. Таирова” (Одесса)
- Ермак Д. , студент ОГЭУ (Одесса)
- Ковалевская В., аспирант каф. политэкономии педагог. ун-та им. В. Г. Короленко (Полтава)
- Колесник Оксана, преподаватель ОГЭУ (Одесса)
- Кравчук Анна, студент ОГЭУ (Одесса)
- Кубликов Владимир, канд. эконом. наук, доцент, докторант ОГЭУ (Одесса)
- Магомедова А. , студент ОГЭУ (Одесса)
- Мачтакова Елена, студент ОГЭУ (Одесса)
- Мороз Сергей, студент ОГЭУ (Одесса)
- Непомнящий Евгений, студент ОГЭУ (Одесса)
- Павлов Александр, канд. истор. наук, доцент каф. философии и социально-полит. наук Нац. академии гос. управления при Президенте Украины (Одесса)

- Паламарчук Оксана, преподаватель каф. эконом. кибернетики Гос. гуманитар. ун-та (Ровно)
- Пархомчук Игорь, студент ОГЭУ (Одесса)
- Погребная Татьяна, председатель правления ОАО “Одесский каравай” (Одесса)
- Подольская Татьяна, студент ОГЭУ (Одесса)
- Россихина Виктория, студент ОГЭУ (Одесса)
- Руденко Богдана, студент ОГЭУ (Одесса)
- Скрипарь Ю. , студент ОГЭУ (Одесса)
- Унгуриян Виталина, аспирант Ин-та экономики и прогнозирования НАН Украины (Черновцы)
- Талипова Марина, студент ОГЭУ (Одесса)
- Терещенко Инна, канд. полит. наук, старш. препод. каф. политологии Нац. ун-та им. И. И. Мечникова (Одесса)
- Филиппова Светлана, доктор эконом. наук, профессор, зав. каф. учета, анализа и аудита Нац. политехн. ун-та (Одесса)
- Хачин Роман, студент ОГЭУ (Одесса)
- Шаповалова Виктория, студент ОГЭУ (Одесса)

СОДЕРЖАНИЕ

В. К. Кубліков

Теоретичні аспекти формування моделі корпоративного управління 3

І. В. Білоус, Л. В. Джабурия

Інноваційний розвиток галузі виноградарства України як складова ефективної інтеграції її у світовий економічний простір 7

Ю. В. Скрыпась

Фінансовий супермаркет як перевага банку в умовах конкуренції 15

Т. О. Подольська

Розробка стратегії підвищення конкурентоспроможності на туристичному підприємстві 22

О. І. Павлов

Природні ресурси сільських територій України як основа їх відродження 28

О. Г. Мачтакова

Внедрение новой системы мотивации персонала в условиях экономического кризиса 36

А. В. Грималюк

Деятельность и выбор 45

А. Кравчук

Управління проектною діяльністю імпоротної фірми 53

Т. Н. Погребная, С. В. Филиппова, А. С. Балан

Теоретические аспекты системы внутреннего контроля 58

В. Я. Унгуриян

Механізми удосконалення соціально-економічного розвитку сільських територій 66

Д. О. Єрмак	
Організаційно-економічний механізм управління твердими побутовими відходами в Одеській області	74
І. Г. Терещенко	
Політика оптимізації інвестиційного клімату в Україні	84
В. М. Бугаєнко	
Місце і роль бюджету держави у системі державних фінансів ..	91
О. И. Колесник	
Студенческая семья (социологический аспект)	97
М. М. Таліпова	
Дефіцит бюджету та державний борг	107
М. Д. Балджи	
Методологія дослідження міжрегіональних диспропорцій на основі застосування соціально-демографічних показників	114
В. В. Ковалевська	
Сучасна типологія та видовий склад рекламних підприємств України	123
Е. А. Викован	
Влияние финансово-экономического кризиса на банкострахование Украины	135
О. С. Паламарчук	
Еволюція поняття “інновація”	138
А. О. Баскевич	
Проблеми збільшення продажів банківських продуктів в сучасних умовах	147
А. Т. Магомедова	
Етапи розвитку процесів резервування кредитних операцій банками України	153

Б. А. Руденко	
Передумови розвитку кореспондентських відносин в Україні на прикладі ВАТ “Укрексімбанку”	161
Р. Г. Харін	
Проблеми використання інструментів сек’юритизації на фінансовому ринку	167
В. Ю. Шаповалова	
Фінансово-економічна криза та її вплив на стан страхового ринку в Україні	172
Є. Ю. Непомнящий	
Сучасні практичні підходи до оцінки кредитоспроможності позичальників	183
С. М. Мороз	
Проблеми впровадження трансфертного ціноутворення в банку	192
І. В. Пархомук, В. А. Россіхіна	
Стратегічний аналіз на прикладі ЗАТ “ХК “Бліц-Інформ” ...	200
В. Д. Алекперов	
Основні фактори та передумови виходу українських банків на іноземні ринки банківських послуг	210
О. В. Басюк	
Питання вдосконалення механізму розвитку фінансового потенціалу Одеської області	219
О. В. Боярская	
Проблемы устойчивого социально-экономического развития .	230
Е. Шевченко	
Ефективність діючої в Україні податкової системи	238
НАШИ АВТОРЫ	244

Матеріали номера друкуються мовою оригіналу

Наукове видання

Видання збірника здійснено за рахунок авторів

За достовірність викладених фактів, цитат та інших відомостей відповідає автор

Підписано до друку _____
Папір офсетний. Друк офсетний.
Ол. друк. арк. 17.3

Віддруковано в друкарні ТОВ “Лерадрук”
67400, м. Роздільна Одеської обл.,
вул. Леніна, 44.

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ВСЕУКРАЇНСЬКА АСОЦІАЦІЯ МОЛОДИХ НАУКОВЦІВ**

НАУКОВИЙ ВІСНИК

№ 11 (89)

Одеса — 2009

Науковий вісник • Одеський державний економічний університет. Всеукраїнська асоціація молодих науковців. — Науки: економіка, політологія, історія. — 2009. — № 11 (89). — 279 с. — Мови укр., рос.

Редакційна колегія

Соколов В. М. (головний редактор), д-р істор. наук, проф.; Рябіка В. Л. (зам. головн. ред.), канд. політ. наук; Делієва Я. Г. (відпов. секретар).

I. Економічні науки: Зверьяков М. І., д-р економ. наук, проф.; Левицький М. А., д-р економ. наук, проф.; Матвеев С. О., д-р економ. наук, проф.; Осипов В. І., д-р економ. наук, проф.; Уперенко М. О., д-р економ. наук, проф.; Харічков С. К., д-р економ. наук, проф.

II. Політичні науки: Балабаєва З. В., д-р філософ. наук, проф.; Василенко С. Д., д-р політ. наук, проф.; Кармазіна М. С., д-р політ. наук, проф.; Коваль І. М., д-р політ. наук, проф.; Пахарев А. М., д-р політ. наук, проф.; Пойченко А. М., д-р політ. наук, проф.

III. Історичні науки: Демін О. Б., д-р істор. наук, проф.; Парієнко Г. К., д-р істор. наук, проф.; Соколов В. М., д-р істор. наук, проф.; Солдатенко В. Ф., д-р істор. наук, проф., член-кор. НАН України; Стьопін А. О., д-р істор. наук, проф.; Хмарський В. М., д-р істор. наук, проф.

Редакційна колегія затверджена Вченою радою Одеського державного економічного університету 22 квітня 2008 року, прот. № 6.

Редакційна колегія затверджена Експертною Радою (Всеукраїнська асоціація молодих науковців) 4 квітня 2008 р., протокол № 2.

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації — серія ОД, № 881 від 12 вересня 2003 року.

Збірник “Науковий вісник” зареєстрований президією ВАК України від 30 червня 2004 р. № 3-05/7 як наукове видання з економічних, історичних наук; зареєстрований президією ВАК України від 8 червня 2005 р. № 2-05/5 як наукове видання з політичних наук.

Затверджено Вченою радою Одеського державного економічного університету 32 березня 2009 р., прот. № 6.

Адреса редакційної колегії: Україна, 65082, м. Одеса,
вул. Преображенська, 8,
ОДЕУ
тел. в Одесі: (8-0482) 35-68-92

© Одеський державний економічний університет

**РАЗВИТИЕ ПОТЕНЦИАЛА КОМПАНИИ ПУТЁМ
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ ДИСТРИБУЦИИ**

Перестройка украинской экономики, процесс её вхождения в международное экономическое пространство, сопровождается формированием экономических отношений в условиях свободной конкуренции. В настоящее время предприятиям, которые ещё не до конца адаптировались к общепринятым в мире условиям, нормам и правилам хозяйствования приходится работать в экстремальных кризисных условиях. Стремление противостоять негативному развитию событий определяет острую необходимость антикризисного реформирования отечественных предприятий, совершенствования механизмов управления, с целью обеспечения их экономической устойчивости [1, с. 9-10].

Этот процесс осложняется тем, что деятельность маркетинговых, производственных и сбытовых подразделений украинских предприятий ещё до конца не согласована. Чрезвычайно важные для развития бизнеса отношения производителя с торговыми партнёрами (дистрибьюторами) в большинстве случаев откровенно неустойчивые. Маркетинг компаний-производителей ориентирован на повышение лояльности потребителя к продукту (бренду), а дистрибуция борется за выполнение планов по отгрузке (закупкам), вместо того, чтобы обеспечивать максимальное количество продаж через розничные торговые точки и сети. И те и другие безуспешно пытаются удержать объёмы продаж в условиях снижения потребительской активности, в большинстве случаев без особого успеха.

Исходя из этого, мы видим, что огромный потенциал роста компаний заложен в объединении усилий маркетинговых структур производителей и партнёрских структур, осуществляющих дистрибуцию их продукции на рынках, иными словами, если антикризисное управление производственной компанией ищет новые возможности — они заложены в развитии системы дистрибуции производимой этой компанией продукции. Для ком-

паний занимающихся дистрибуцией товаров и услуг, также существует потенциал роста, заключающийся в систематизации их работы, оптимизации системы управления продажами,

Вопросам управления, маркетингу, сбытовым каналам, реорганизации посвятили свои работы Р. Акофф, Ст. Бир, Е. Зиндер, Е. Г. Ойхман, Л., Б. Соловьев, Никулин, Т. Данько, А. Егоров, И. Синько, Е. Попов, Б. Чернышов, Ю. Одегов, М. Кулапов, М. А. Окландер и другие ученые. Вместе с тем следует отметить, что при наличии глубокой и комплексной теоретической базы существует необходимость дальнейшего совершенствования исследований в области реформирования деятельности предприятия, и его функциональных подразделений, а также антикризисному управлению.

Обусловлена постоянным усилением влияния сбытовой деятельности и форм каналов дистрибуции на ключевые показатели эффективности компании. Сбытовая деятельность (в понятие которой автор включает маркетинг, продажи, и логистику) крупных и средних предприятий требует постоянного контроля и совершенствования. Стремительное развитие прогрессивных технологий в данной области, увеличение объемов производства и международной торговли, а также неразрывно связанный с этими явлениями резкий рост конкуренции, делают функциональную область сбыта наиболее существенной для предприятий и обуславливают её решающую роль при формировании конкурентных стратегий.

Конкурентные войны компаний-производителей (промышленных предприятий) между собой, острейшая борьба крупных оптовых торговых компаний уже не гарантируют абсолютных или даже относительных побед на рынках разных уровней. В настоящее время мало кто сомневается, что победителем станет тот, кто построит сенсорную систему распределения, объединив в неё на основе общих целей партнёрские структуры производства и дистрибуции [2, с. 37-39].

Для продуктивной и, по возможности, сбалансированной деятельности производственного предприятия, реализующего на рынке свои изделия, необходимым условием является согласованная работа его функциональных подразделений: маркетингового, производственного и сбытового.

У промышленных предприятий маркетинг не всегда является определяющей службой — политику предприятия зачастую

определяет производство, а не продажи продукции, что, к сожалению, приводит к таким проблемам, как затоваривание складов, задолженности и множество других. Сейчас можно с уверенностью сказать, что производство является вторичным процессом, в то время, как ведущие, иницирующие производство продукции службы — это маркетинг и сбыт. Основная цель службы маркетинга на предприятии заключается в налаживании системы обработки и подачи необходимой для обеспечения конкурентоспособности информации о рынке в соответствующие подразделения компании и в организации обмена информацией между ними.

Главной задачей маркетинга на предприятии, является обеспечение процесса управления ассортиментом. На задачу управления ассортиментом работают все функции службы маркетинга, как внешнего, так и внутреннего. Внешний маркетинг поставляет информацию из внешней среды предприятия, то внутренний маркетинг призван изучать компанию изнутри. Эти исследования выявляют “узкие” места и потенциальные возможности подразделений предприятия и предоставляют возможности для создания механизма управления затратами фирмы (управленческий учет).

Администрация предприятий необходимо помнить, что маркетинг представляет собой достаточно затратное мероприятие. Обычно затраты на маркетинг, включая рекламу, составляют до 10 % оборота компании. Недооценка значимости и, вследствие этого, недостаточное финансирование ведут к отсутствию информации, опасным ошибкам в планировании. В то же время неоправданно большие затраты на маркетинг отрицательно сказываются на рентабельности.

Резюмируя важность функций подразделений маркетинга и сбыта для успешной деятельности промышленного предприятия, автор предлагает примерный перечень направлений деятельности и мероприятий для указанных служб, которые могут быть использованы при проведении диагностики деятельности существующих систем управления и построении новых структур управления.

Основные направления деятельности маркетинговой службы предприятия:

- проведение анализа емкости рынка и его перспектив;

- проведение анализа регионов (конкуренты и клиенты), определение наиболее перспективных;
- создание базы данных клиентов и механизма анкетирования клиентов;
- создание базы данных потенциальных клиентов менеджеров;
- создание механизма анкетирования менеджеров по продажам (обратная связь);
- создание механизма социологических исследований (психологический климат).

Основные мероприятия маркетинговой службы:

- определение профиля потребителя;
- составление базы данных по постоянным клиентам;
- составление базы данных по конкурентам с их количественным и качественным описанием;
- составление базы данных по поставщикам сырья и комплектующих;
- определение тенденций рынков продукции;
- формирование клиентской и ассортиментной политики;
- определение политики ценообразования и конкурентной борьбы;
- составление плана мероприятий по продвижению товаров на рынке.

Основные элементы системы продаж:

- оптимальная организационная структура и численность персонала технологии привлечения новых клиентов и работы с каждым клиентом (книги продаж);
- индивидуальные и групповые планы и отчеты, оперативные планы и отчеты, бюджеты;
- нормативы продаж (по делению клиентов, территорий, по взаимодействию с целевыми клиентами);
- показатели эффективности работы менеджеров по продажам;
- информационное обеспечение продаж (клиентская база данных);
- анализ продажам, наличию и движению товара;
- конкурентный анализ;
- оптимальная система мотивации сотрудников отдела продаж;
- система материального вознаграждения;

- система морального вознаграждения продавцов;
- формирование корпоративной культуры подразделения;
- рекомендации по повышению лояльности сотрудников.

Основные мероприятия системы дистрибуции:

- разработка стратегии дистрибуции, выбор каналов под группы целевых клиентов, планирование продаж по каналам;
- выбор и оценка регионов для развития дистрибуции;
- разработка требований к инфраструктуре и организации процесса продаж (Методика отбора региональных торговых партнеров, типовые коммерческие предложения для каждого канала дистрибуции, методика регулярной оценки торговых партнеров);
- определение ценовой политики;
- определение ассортиментной политики;
- разработка систем мотивации дистрибуторов/оптовиков;
- разработка системы совместного планирования заказов дистрибуторов/оптовиков;
- оценка перспективности каналов сбыта;
- организация продаж (разработка договоров, типовые коммерческие предложения);
- организация акций продвижения в дилерской/дистрибуторской и розничной сетях (мерчендайзинг, организация конкурсов среди менеджеров по продажам и других акций).

При этом, компании крайне необходимо реалистическое позиционирование себя и своего товара на рынке, необходимое для своевременного реагирования на изменения рыночной конъюнктуры, колебаний спроса и, далее, корректировки ассортимента, потребительских качеств, что влечёт за собой незаметные внешне, но, как правило, дорогостоящие изменения в производственной программе. Для успешной реализации своей продукции на рынке, маркетинговый и сбытовой менеджмент предприятия должен вырабатывать концепции, трансформирующиеся в управленческие решения администрации предприятия. Чтобы построить эти концепции, имеющие для предприятия высокую ценность (в том случае, если они не являются ошибочными), персоналу

маркетинговых и сбытовых структур необходима достоверная информация о деятельности каналов сбыта товара, особенностях его движения по этим каналам, отзывах о его количестве, продаваемости, популярности у потребителей и продавцов. Причём, желательно, на каждом участке упомянутых каналов и с максимально возможной частотой (в пределах здравого смысла).

В наиболее распространенных схемах распределения продукции предприятий: производитель > дистрибьютор > торговая точка > конечный потребитель (в системах B2B, соответственно, без этапа торговая точка), интерес представляют все субъекты. Хотя их требования к производимому предприятием продукту в большинстве случаев совпадают: и дистрибьютора и торговую точку интересуют только рентабельные и ликвидные товары в минимальных количествах — чтобы не создавать излишних складских запасов, влекущих за собой издержки. И дистрибьюторы и торговые точки желают, по возможности, получить товар с максимальной отсрочкой платежа.

Все требования и ожидания партнёров по бизнесу, усложняют деятельность менеджмента предприятия, которому, помимо реализации “наполеоновских” (как правило) планов продаж, необходимо ещё модернизировать производственное и технологическое оборудование, совершенствовать логистику и закупать сырьё, постоянно ощущая нехватку оборотных средств в условиях крайне низкой платёжной дисциплины дистрибьюторов и розничных торговых операторов. Всегда непростой в нашей стране возврат дебиторской задолженности торговых партнёров промышленных предприятий, в сложившихся ныне экономических условиях, приобретает особую остроту. Наблюдения показывают, что в отношениях партнёров в цепи распределения, достаточно напряженны и противоречивы. Сбытовой персонал производственного предприятия, стимулирует максимальные закупки своей продукции дистрибьютором, не слишком заботясь о его издержках, связанных с хранением непроданного товара на складе. Соответственно, дистрибьютор, стремится, как можно дольше не оплачивать отгруженный ему товар, используя “товарный кредит” поставщика-производителя, который тот ему вовсе не собирался предоставлять.

Аналогичные отношения возникают и между дистрибьюторами и розничными торговыми операторами, с той лишь разницей, что последние не предоставляют конечному потребителю

товар без оплаты (согласно традициям), но рассчитываться с поставщиками также не спешат, руководствуясь теми же традициями. Вопросы возврата платежей в расчётах за товар в условиях роста рынка в последние годы стояли не слишком остро, но в осложнившейся колебаниями валютных курсов и падением потребительского спроса ситуации, вновь напомнили о себе — оптовые и розничные торговые операторы приостановили платежи. В некоторых случаях производители сами спровоцировали подобные ситуации, стимулируя не подкреплённые спросом закупки их товара и “перегружая” склады своих дистрибьюторов. За продукцию, невостребованную потребителем в результате падения спроса на рынке, дистрибьюторы перестали платить в первую очередь.

Во многих случаях поставщикам и дистрибьюторам пришлось корректировать их совместные планы продаж на текущий год в сторону уменьшения, разумеется. При этом конкурентная борьба стала ещё острее, а уменьшение планируемых объёмов продаж ведёт к сокращению бюджетов на продвижение товара на рынке.

В таких условиях, особенно актуальным становится достаточно популярная в последние годы концепция инновационного управления, поскольку именно инновации, особенно оригинальные, присущие конкретной компании могут стать её решающим конкурентным преимуществом. При выходе на рынок с новой или даже слегка “подновлённой” продукцией компания-производитель становится лидером своего сегмента, или даже всего рынка — в зависимости от её статуса, пусть даже на короткое время. Срок успешной жизни нового товара зависит от успешности избранных методов управления, а его появление чрезвычайно полезно для репутации компании-производителя. Существуют несколько видов новых товаров, которые производитель может предложить на рынке:

- принципиально новая продукция;
- модернизированная продукция;
- новая продукция на данном рынке;
- репозиционирование выпускаемого товара.

Успешные компании демонстрируют эффективность комплексных систем сочетания активных инноваций, как в отношении

разработки новых продуктов, так и инновационного маркетинга существующего ассортимента [3, с. 39-42].

Создание и вывод на рынок новых или даже модернизированных товаров относится к сфере влияния маркетинговых и производственных подразделений компании и требует существенных временных и финансовых затрат, которые в сложных экономических условиях часто бывают недоступны.

Многие производственные компании выбирают политику инноваций, разрабатывая новые продукты и обновляя существующие. В то же время высококачественная система распределения продукта, способная быстро (или хотя бы, своевременно) представить продукт на складах дистрибьюторов и полках торговых точек может стать неоспоримым конкурентным преимуществом компании производителя. Совершенствование системы дистрибуции, построение её с помощью инновационных принципов менее затратно, чем разработка и выведение новых товаров на рынок, но весьма перспективно для предприятия-производителя.

Как показывает практика, возможности роста в данном случае скрыты в систематизации работы дистрибуции, подразумевающей управление работой с розничными операторами, привлечение оптимальных торговых компаний-партнёров, что позволит сформировать для них адекватный рыночной ситуации товарный портфель. Обеспечив стабильность отгрузок, производитель совместными с торговыми партнёрами, усилиями может добиться устойчивых поставок в розничные точки и, продав товар, стабильности возврата платежей.

Потенциал улучшения работы дистрибуции заключён, в том числе, и в совершенствовании системы сбытовой отчетности, которая демонстрирует реальную картину системной работы с розницей. Целевой анализ системы управления компании позволяет увидеть, за счет каких качественных изменений в работе персонала продаж можно добиться устойчивой работы с оптовыми и розничными клиентами (стабильные заказы и стабильный возврат дебиторской задолженности), несмотря на усиление конкурентной борьбы во всех форматах продаж. В некоторых случаях можно рекомендовать применять формы работы, до сих пор не используемые производителями в сбытовых цепочках:

- переход розницы на прямую работу с производителем;

- реализацию логистических функций производителем;
- контроль производителей над работой персонала продаж дистрибьютора в рознице.

В ряде случаев, необходимо быть готовым произвести ревизию и усовершенствовать существующие схемы работы с дистрибьюторами и розничными продавцами, а также системы управления (влияния) на мерчендайзинг. Произвести корректировку системы аналитики и, если необходимо отчетности — в данном случае следует опасаться появления неразумно большого её количества, что затрудняет работу организации. Могут требовать пересмотра принятые на предприятии системы операционного менеджмента, а также схемы управления запасами товара.

Повышение лояльности оптовых и розничных торговых партнёров также можно и нужно считать достойной сферой совершенствования системы дистрибуции в кризисный период. В кризисных условиях, во-первых, проверяются на прочность уже сформированные партнёрские связи, а во-вторых, возникают дополнительные возможности установления новых, путём предоставления финансовой, консультативной помощи ключевым партнёрам по бизнесу. Особое внимание, по мнению автора, необходимо уделить вопросу концентрации внимания на наиболее ценных клиентах, поскольку ведущие клиенты (их около 20 %), как правило, обеспечивают 75-90 % прибыли. Практический опыт свидетельствует, основными ожиданиями партнёров промышленных предприятий по дистрибуции производимого ими товара являются:

- надёжность: поставки, качество, достоверность предоставляемой информации;
- доверие: своевременность оплаты, конфиденциальность;
- доступность: информация;
- обслуживание: быстрота, уровень;
- техническая и информационная поддержка;
- обучение: руководства и рекомендации по оптимизации совместной работы, рекомендуемых объёмах заказов, пригодности к использованию и совместимости;
- признание: ценность клиента для поставщика должна быть отмечена;
- яркая индивидуальность торговой марки производителя.

Лояльные, долговременные партнёры по бизнесу (клиенты) помогают предприятию, компании пройти через испытания, преобразования и кризисные периоды. В сотрудничестве с лояльными партнёрами рождаются новые, взаимовыгодные инициативы, особенно важные и ожидаемые в периоды времени, когда и производителям и продавцам приходится мобилизовать весь свой управленческий потенциал для сохранения стабильности их бизнеса [4, с.21-25].

Качественные изменения в экономике и необходимость адаптации украинских предприятий к экстремальным условиям ведения бизнеса, требуют от украинских производителей принятия качественных и своевременных управленческих решений для привлечения новых и удержания существующих клиентов, направленных на повышение эффективности функционирования предприятия, создание дополнительного дохода и увеличение рентабельности бизнеса. Перечисленные возможности систем сбыта и дистрибуции, выработанная последовательность действий управленческого персонала, работающего в этих сферах, позволяют на практике применить алгоритмы и планы деятельности управленческого персонала промышленных предприятий. В дальнейшем предполагается исследовать вопросы анализа деятельности отделов продаж и координации их деятельности с другими подразделениями предприятия.

Литература

1. Ковалёв А. И. Управление реструктуризацией предприятий. — К.: АВРИО, 2006. — 368 с.
2. Штерн Л. В., Эль-Ансари А. И., Кофлан Э. Т. Маркетинговые каналы, 5-е изд. — М.: Вильямс, 2002. — 624 с.
3. Хотяшева О. М. Инновационный менеджмент: Учеб. пособ. — СПб.: Питер, 2007. — 384 с.
4. Крэм Т. Клиенты имеющие для Вас значение. Как построить взаимоотношения с наиболее ценными из ваших клиентов. — Днепропетровск: Баланс-Клуб, 2003. — 296 с.

Резюме

У статті розглянуті можливі напрямки вдосконалювання управління промисловими підприємствами та системами дистрибуції, вироблених ними товарів. Проаналізовані сучасні умови діяльності підприємств, особливості взаємодії маркетингових, виробни-

чих і збутових підрозділів підприємства. Обґрунтовані переваги довгочасних партнерських відносин з торговельними партнерами компаній-виробників.

Рецензент канд. економ. наук, доцент А. О. Кравченко

УДК 330.322.003.13

О. В. Орлик

ОЦІНКА ПРИВАБЛИВОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ ЗАСОБАМИ MS EXCEL

Ринкові перетворення та структурна перебудова економіки України потребують активізації процесів інвестування вітчизняних підприємств. Інвестиції потрібні підприємствам для переходу до стабільної господарської діяльності, переозброєння виробництва, відтворення та розширення основних фондів, виробничих потужностей. Активізація інвестиційної діяльності є передумовою сталого економічного зростання підприємств. У зв'язку з цим, проблема ефективної реалізації інвестиційних проектів є актуальною і потребує застосування ефективного механізму оцінки інвестиційної привабливості проектів.

Проблемам і питанням аналізу економічної ефективності інвестиційної діяльності підприємств, оцінці інвестиційної привабливості проектів присвячені праці багатьох зарубіжних та вітчизняних науковців. Серед українських та російських вчених можна виділити таких як: Федоренко В. Г., Щукін Б. М., Шегда А. В., Баканов М. І., Шеремет А. Д., Измайлова К. В., Глазунов В. Н., Колтинюк Б. О. та ін. Вони розглядаються різні аспекти, проблеми в цій області та пропонують свої підходи до оптимізації механізму вибору інвестиційних проектів.

При цьому як у вітчизняних, так і у зарубіжних вчених-економістів та практиків до теперішнього часу немає єдиного підходу щодо вибору системи показників та критеріїв оцінки інвестиційної привабливості проектів, на основі яких потенційний інвестор може прийняти правильне рішення про доцільність вкладання коштів у той чи інший інвестиційний проект. Крім того, зарубіжна методика інвестиційного аналізу недостатньо враховує специфіку функціонування підприємств в нашій країні. Тому, на сьогодні склалася ситуація невизначеностей і розбіжностей у застосуванні методів оцінки економічної ефективності інвестицій.

Питання, пов'язані з оцінкою привабливості та вибором інвестиційних проектів, можна вирішити використовуючи засоби табличного процесора MS Excel. У MS Excel є інструменти, які допомагають дослідити фактори, що впливають на основні показники діяльності підприємства, а також керувати вхідними даними для проведення бізнес-аналізу. Серед таких засобів, які дозволяють оцінити інвестиційну привабливість проекту та знайти оптимальне рішення щодо використання інвестиційних коштів, можна виділити — Пошук рішень та Таблиці підстановки.

Однією з актуальних проблем, що постає перед підприємством, є визначення порога беззбитковості, а також облік та аналіз витрат і доходів, які викличе реалізація інвестиційного проекту. Менеджери підприємства воліють точно знати, який прибуток принесе виробництво та повинні бути впевнені, що реалізація інвестиційної програми на підприємстві не принесе збитків. Тому, одним з перших питань, з яким стикається менеджер при оцінці інвестиційного проекту, є визначення точки беззбитковості. Більшість науковців пропонують починати оцінювання інвестиційних проектів саме з неї [1, с. 314-316; 2, с. 196-197; 3, с. 438-441; 4, с. 295-300].

Завдання менеджера полягає у встановленні кількості одиниць продукції, яку треба продати, щоб забезпечити беззбитковість виробництва. Отже, у точці беззбитковості виручка від реалізації дорівнює повній собівартості реалізованої продукції. Рівень продаж, при якому повні доходи дорівнюватимуть повній собівартості (при цьому прибуток дорівнюватиме нулю) і буде точкою беззбитковості [3, с. 438].

Для визначення точки беззбитковості в MS Excel існує спеціальний засіб — Пошук рішень. Пошук рішень — засіб для аналізу “Що — якщо”. Він застосовується тоді, коли треба знайти значення, яке залежить від інших значень. При цьому на зміну деяких значень можна накласти певні обмеження. Отже, Пошук рішень дає змогу розв'язувати задачі з багатьма параметрами і з обмеженнями.

Розглянемо умовний приклад (рис. 1). У стовпці В наведено розрахунок основних показників господарської діяльності підприємства у разі застосування інвестиційних коштів. Для виконання розрахунку точки беззбитковості треба скопіювати стовпець В у стовпець С.

А	В	С
Ціна одиниці продукції, грн.	24	24
Собівартість одиниці продукції, грн.	11	11
Кількість робітників підприємства	55	55
Зарплата 1 робітника, грн.	850	850
Розрахунок основних		
Обсяг продукції, одиниць	12000	8146,55
Виручка від реалізації продукції, грн.	288000	195517
Собівартість продукції, грн.	132000	89612,1
Витрати на зарплату, грн.	48750	48750
Витрати на рекламу, грн.	500	500
% накладних витрат	30	30
Накладні витрати, грн.	86400	58655,2
Повна собівартість реалізованої продукції, грн.	285650	195517
Прибуток від реалізації, грн.	22350	0

Рис. 1. Розрахунок точки безбитковості засобом “Пошук рішень”

Для реалізації поставленого завдання слід:

- визначити цільову комірку, значення якої має містити формулу з посиланнями на всі комірки діапазону, включені в розрахунки. Для цієї комірки необхідно буде знайти максимальне, мінімальне або встановлене (заздалегідь) значення. У нашому випадку — це комірка з формулою визначення прибутку від реалізації;
- визначити параметри управління — комірки, значення яких розшукуються та змінюються в процесі рішення. Ці комірки повинні бути прямо чи побічно пов’язані з цільовою коміркою, так як від них залежить її значення. Під час роботи Пошук рішень буде підбирати значення цих параметрів до тих пір, доки не отримає оптимального рішення. У нашому випадку — це комірка з обсягом реалізованої продукції;
- створити обмеження для комірок. Обмеження можна створити для комірок, що змінюються, цільові комірки або інших комірок, прямо чи побічно пов’язаних одна з одною. Кожне обмеження в математичному записі можна представити як $F \leq V \leq B$, де F — деяка функція, V — одне з відношень $=$, $>=$ або $<=$, B — дійсне число.

Використовуючи засіб Пошук рішень треба отримати прибуток на рівні 0 (комірка C15), проводячи зміну обсягів продукції (комірка C7). Пошук рішень підбиратиме значення обсягу продукції, поки не отримає оптимальне значення, при якому в область прибутку повернеться нульове значення. Цільова функція буде мати вигляд $PR = 0$ або $VR - PS = 0$, де PR — прибуток від реалізації продукції, VR — виручка від реалізації продукції; PS — повна собівартість реалізованої продукції.

Для реалізації даного завдання слід встановити табличний курсор в комірку C15, вибрати у вікні MS Excel пункт “Сервис/Поиск решения” і в діалоговому вікні, що відкрилося (рис. 2), задати наступні параметри:

- в полі “Установить целевую ячейку” вказуємо адресу цільової комірки C15 і дію досягнення значення 0 (потрібне досягнення нульового значення прибутку);
- в поле “Изменяя ячейки” задаємо комірку, значення якої буде змінюватися (C7);
- щоб визначити набір обмежень заповнюємо діалогове вікно “Добавление ограничения”, яке відкривається кнопкою “Добавить”. Встановлені обмеження відображаються в області “Ограничения”:

Форма запису обмеження	Характеристика обмеження
$C7 \geq 0$	Кількість продукції не повинна бути від’ємним числом
$C8 = C14$	Виручка від продажу повинна дорівнювати повній собівартості реалізованої продукції

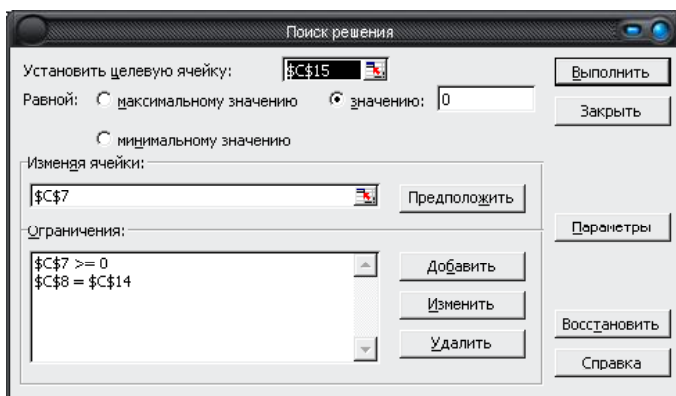


Рис. 2. Вікно “Пошук рішень”

Після визначення всіх параметрів вікна “Поиск решения” активізують кнопку “Выполнить”. Після завершення оптимізації відкриється діалогове вікно “Результаты поиска решения”, у якому треба встановити перемикач “Сохранить найденное решение” (при необхідності можна зберегти результат у вигляді сценарію або відновити початкові значення).

Як бачимо з рис. 1 поріг беззбитковості наступає при обсязі продажу — 8146,6 одиниць продукції. Обсяг продажу вище даного рівня буде приносити підприємству чистий прибуток, у той час, як обсяг продажу нижче цього рівня обернеться для підприємства чистими збитками. Засіб “Пошук рішень” є цінним, оскільки дозволяє дослідити вплив на прибуток різних факторів: обсягу реалізованої продукції, ціни та собівартості одиниці продукції.

Розглянутий механізм може слугувати менеджеру швидким та простим засобом перевірки доцільності проекту, який пропонується до реалізації. Адже мета інвестування виправдана в тому випадку, якщо величина очікуваного прибутку буде перевищувати величину інвестицій. Менеджер може обчислити точку беззбитковості для будь-якого проекту. При цьому слід враховувати, що якщо беззбиткова величина продажу продукції перевищує самий оптимістичний розмір можливих продаж, то даний проект менеджери повинні відхилити [3, с. 441].

Другим питанням, з яким стикається менеджер є облік всіх витрат, доходів та прибутків від реалізації інвестиційної програми на підприємстві.

Застосування інвестиційних коштів у нашому прикладі принесе підприємству прибуток у розмірі 22350 грн. Звісно, менеджери можуть погодитися з цим проектом. Але припустимо такий випадок, що менеджери визначили для підприємства мінімальну межу прибутку від реалізації даного проекту на рівня 35000 грн. Аналіз даної бізнес-ситуації можна провести вже розглянутим засобом Пошук рішень, який є доцільним в цьому випадку, оскільки дозволяє розглянути різні варіанти отримання прибутку на рівні 35000 грн., залежно від факторів, які впливають на прибуток.

Скопіюємо стовпець В у стовпці D, E, F та за розглянутою методикою розрахуємо отримання прибутку у розмірі 35000 грн., змінюючи значення комірок D7 (обсяг реалізованої продукції), E1 (ціна одиниці продукції) та F2 (собівартість одиниці продукції).

Командою “Сервис/Поиск решения” треба активізувати процедуру оптимального рішення задачі, і у діалоговому вікні “Поиск решения” встановити: цільову комірку та її мету; комірки, що змінюються; ввести обмеження. Для кожного варіанту цю процедуру потрібно виконати окремо:

Параметри	Фактори, які впливають на величину прибутку		
	Обсяг реалізованої продукції	Ціна одиниці продукції	Собівартість одиниці продукції
Цільова комірка	D15	E15	F15
Значення цільової комірки	35000	35000	35000
Комірки, що змінюються	D7	E1	F2
Обмеження	D7>=0 D8>=D14	E7>=0 E8>=E14	F7>=0 F8>=F14
Характеристика обмежень	Кількість продукції не повинна бути від’ємним числом		
	Виручка від продажу повинна перевищувати повну собівартість реалізованої продукції		

Як бачимо з отриманих розрахунків (рис. 3), для досягнення прибутку на рівні 35000 грн. можна збільшити обсяг продажу до 14181,0 одиниць продукції, або збільшити ціну продажу до 25,51 грн., або знизити собівартість одиниці продукції до рівня 9,95 грн. Який варіант обрати, повинні вирішувати менеджери підприємства.

	A	B	C	D	E	F
1 Ціна одиниці продукції, грн.	24	24	24	25,50595	24	24
2 Собівартість одиниці продукції, грн.	11	11	11	11	11	9,94583
3 Кількість робітників підприємства	55	55	55	55	55	55
4 Зарплата 1 робітника, грн.	850	850	850	850	850	850
5						
6 <i>Розрахунок основних</i>						
7 Обсяг продукції, одиниць	12000	8146,55	14181,03	12000	12000	12000
8 Виручка від реалізації продукції, грн.	288000	195517,2	340344,8	306071,4	288000,0	288000,0
9 Собівартість продукції, грн.	132000	89612,1	155991,4	132000	132000	119350
10 Витрати на зарплату, грн.	46750	46750	46750	46750	46750	46750
11 Витрати на рекламу, грн.	600	600	600	600	600	600
12 % накладних витрат	30	30	30	30	30	30
13 Накладні витрати, грн.	86400	58655,2	102103,4	91821,43	86400	86400
14 Повна собівартість реалізованої продукції, грн.	265650	195517,2	305344,8	271071,4	253000,0	253000,0
15 <i>Прибуток від реалізації, грн.</i>	22350	0	35000	35000	35000	35000

Рис. 3. Розрахунок прибутку в залежності від зміни різних факторів

Розглянемо застосування в інвестиційному аналізі ще одного засобу MS Excel — “Таблиць підстановки”. За допомогою “Таблиць підстановок” можна оцінити вплив одного чи декількох параметрів на деяку величину чи декілька величин з метою прийняття рішень. На прикладі, що ми розглядаємо, розглянемо вплив зміни одного параметра (ціни одиниці продукції) на величину прибутку від реалізації. Основною формулою розв’язання задачі є формула визначення прибутку.

Для побудови такої таблиці необхідно виконати такі дії: попередньо заповнити діапазон комірок D2:D15 списком початкових значень ціни одиниці продукції та діапазон комірок E2:G2 — формулами визначення виручки, повної собівартості та прибутку від реалізованої продукції. Далі потрібно виділити діапазон D2:G15 та виконати команду “Данные — Таблица подстановки”. У діалоговому вікні, що відкривається (рис. 4), треба вказати:

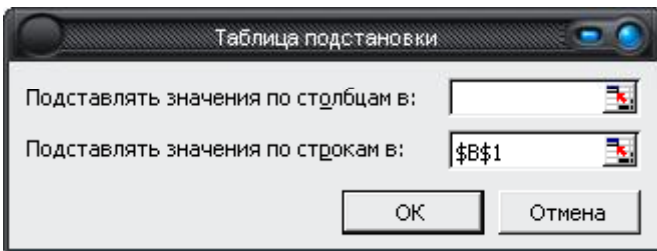


Рис. 4. Вікно “Таблиці підстановки”
(варіант впливу одного параметра)

У результаті менеджер отримає таблицю (рис. 5), яка відображає отримання потрібного результату (прибутку) залежно від зміни певного параметру (в нашому випадку — ціни одиниці продукції). Як бачимо, ми отримаємо таблицю з багатьма варіантами. Наприклад, при встановленні ціни на рівні 26 грн. ми отримаємо прибуток на рівні 39150 грн., а при 28 грн. — 55950 грн. Таких варіантів може бути багато.

Тепер за допомогою Таблиці підстановки оцінимо вплив двох параметрів — ціни та собівартості одиниці продукції на величину прибутку. Для цього треба заповнити комірки D3: D15 значеннями ціни, комірки E2:G2 — значеннями собівартості. У комірку D2 ввести формулу розрахунку прибутку, яка є загальною для всієї таблиці. Потім треба виділити діапазон D2:G15 та

	A	B	C	D	E	F	G
I	Ціна однини (продукції) грн	24		Ціна однини продукції грн	Виручка від реалізації продукції грн	Повна собівартість реалізованої продукції грн	Прибуток від реалізації грн
2	Собівартість одиниці продукції	11		24	288000	260350	22350
3	Фіксові розміри підприємства	55		25	303000	269250	36750
4	Заплата працівника, грн	800		26	317000	278350	38450
5				27	324000	276450	47050
6	Розрахунок основних повязаній			28	333000	260350	56950
7	Обсяг продукції, одиниць	12000		29	343000	263550	64350
8	Виручка від реалізації продукції, грн			30	353000	267250	72750
9	Собівартість продукції, грн	132000		31	372000	290350	81150
10	Витрати на зарплату, грн	46750		32	384000	294450	89550
11	Витрати на рекламу, грн	600		33	395000	298350	97950
12	% наглядних витрат	30		34	408000	303350	106350
13	Накладні витрати, грн	86400		35	423000	309250	114750
14	Товна собівартість реалізованої продукції грн	255650		36	439000	316850	123150
15	Прибуток від реалізації, грн	22350		37	444000	312450	131550

Рис. 5. Вікно розрахунку впливу ціни на величину прибутку

виконати команду “Данные — Таблица подстановки”. У діалоговому вікні, що відкриється (рис. 6), треба вказати:

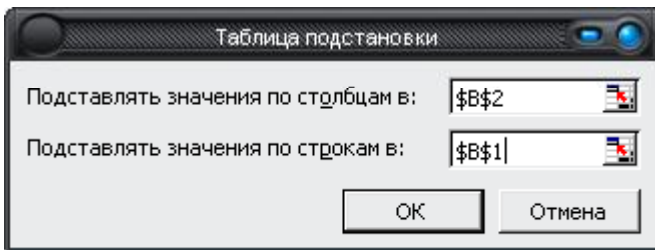


Рис. 6. Вікно “Таблиці підстановки”
(варіант впливу двох параметрів)

У результаті менеджер отримає таблицю (рис. 7), яка відображає варіанти отримання прибутку залежно від зміни двох параметрів (в нашому випадку — ціни та собівартості одиниці продукції). Так, при ціні 26 грн. і зниженні собівартості до 10 грн. можна отримати прибуток на рівні 51150 грн., а до 9 грн. — на рівні 63150 грн. Таких варіантів може бути багато.

Висновки даного дослідження і перспективи. Викладений матеріал дозволяє зробити висновок, що керівництво підприємства отримає краще уявлення про інвестиційний проект, якщо аналіз буде включати дослідження бізнес-ситуації за допомогою таких засобів табличного процесора MS Excel, як “Пошук

	A	B	C	D	E	F	G
1	Ціна однієї одиниці продукції, грн	%	Діна однієї одиниці продукції, грн		Гривбуток від реалізації, грн		
2	Собівартість однієї одиниці продукції	11	22350	11	10		8
3	Кількість вироблених підприємством	85	24	22350	34350		46350
4	Завдання: розбіжність, грн.	850	25	30750	42750		54750
5			25	38750	51150		63150
6	Розрахунок основних показників		27	47550	59550		71550
7	Обсяг продукції, одиниць	12000	23	55950	67950		79950
8	Вирішок від реалізації продукції, грн	258000	29	61350	76350		88350
9	Собівартість продукції, грн	132000	33	72750	84750		96750
10	Витрати на зарплату, грн.	46750	31	81750	93150		105150
11	Витрати на рекламу, грн.	500	32	83550	95150		107550
12	% загальної витрати	30	33	97950	109950		121950
13	Накладні витрати, грн.	36400	34	103350	118350		130350
14	Точна собівартість реалізованої продукції, грн.	235650	35	114750	126750		138750
15	Прибуток від реалізації, грн.	22350	35	123750	135150		147150

Рис. 7. Вікно розрахунку впливу ціни та собівартості на величину прибутку

рішень” та “Таблиці підстановки”. Застосування їх надає можливість заздалегідь відповісти на питання “що-якщо” та дозволяє зосередити увагу на тих факторах ділової активності, які значно впливають на результати діяльності підприємства. Такий аналіз є однією з умов забезпечення об’єктивної оцінки доцільності використання інвестиційних коштів.

Література

1. Федоренко В. Г. Інвестознавство. — К.: МАУП, 2002. — 408 с.
2. Федоренко В. Г. Інвестиційний менеджмент. — К.: МАУП, 2001. — 280 с.
3. Шегда А. В. Основи менеджмента. — К.: Знання, 1998. — 512 с.
4. Карлберг К. Бизнес-анализ с помощью Excel 2000. — М.: Вильямс, 2000. — 480 с.
5. Коверда А. В., Нападковська І. В. Особливості аналізу інвестиційної привабливості підприємств України // Вісник соціально-економічних досліджень: Зб. наук. праць. — ОДЕУ. — Одеса, 2005. — Вип. 1. — С. 114-119.

Резюме

Статья посвящена вопросам оценки инвестиционной привлекательности проектов. Даны рекомендации относительно использования в инвестиционном анализе некоторых средств таблич-

ного процессора MS Excel и принятия на их основе правильных инвестиционных решений.

Рецензент доктор эконом. наук, профессор С. Г. Диордица

УДК 634.003.1 + 634.001.7

В. І. Чорнодон

ЕКОНОМІЧНІ ПЕРЕДУМОВИ ГАЛУЗЕВОГО РОЗВИТКУ

Виробничий потенціал промислового садівництва визначається здебільшого кількісним і якісним складом плодоягідних насаджень. Процес створення садів та ягідників являє собою особливий вид діяльності сільськогосподарських підприємств та їх структурних підрозділів, є процесом використання інвестицій, що визначається не лише природними а й економічними передумовами.

Питанням економіки садівництва присвячені роботи багатьох вітчизняних вчених, чільне місце серед них займають О. М. Шестопаля, О. Ю. Єрмакова, І. І. Червена, В. А. Рульєва, І. І. Лукінова, В. В. Юрчишина, М. М. Артеменка, Д. Ф. Харківського та ін. Однак з огляду на особливості та тенденції сучасних змін у розвитку промислового садівництва України, питання щодо визначення передумов ефективного функціонування галузі, набуває особливої актуальності.

Методологічною основою дослідження є діалектичний метод пізнання та системний підхід до вивчення проблеми відтворення та ефективного функціонування галузі садівництва, науковій праці вчених-економістів, довідкові видання з економіки аграрної сфери та відповідні законодавчі і нормативні акти.

Природою плодкових та ягідних рослин обумовлюються значні вікові зміни їх продуктивності. Урожайність насаджень в перші роки плодоношення зростає, потім після періоду стабільності вона починає різко знижуватись, аж до повної втрати продуктивних якостей. Проте період максимальної продуктивності насаджень можна продовжити застосуванням ряду технологічних прийомів. Як наслідок, на відміну від інших основних засобів виробництва, плодіві та ягідні насадження в процесі їх використання можуть покращити свої продуктивні якості. Для цього необхідно в конкретних умовах виробництва в залежності від сортового складу і типу насаджень визначати оптимальні строки його продуктивного використання, які передують зниженню урожай-

ності, погіршенню якості продукції, збільшенню її собівартості та трудомісткості.

На тривалість продуктивного функціонування плодкових насаджень впливає не лише фізичний, а й моральний знос. В результаті природного старіння насаджень настає період, коли їх використання стає нераціональним. В умовах інтенсифікації садівництва доцільність подальшого продуктивного функціонування насаджень в значній мірі може визначатись моральним зносом.

Породно-сортовий склад плодкових і ягідних насаджень як один із найбільш важливих якісних показників садівництва відіграє вирішальну роль в успішному розвитку галузі. Породи і сорти є основними організаційно-економічними факторами плодово-ягідного виробництва. Від підбору їх складу значною мірою залежить час входження насаджень в період товарного плодоношення і рівень урожайності, об'єми інвестування і витрати праці на їх створення, собівартість і трудомісткість продукції, її якість, а також економічна ефективність галузі в цілому. Крім того, породно-сортова структура насаджень значною мірою передбачає форми організації виробництва і праці, системи ведення садівництва та підбір необхідного комплексу технічних засобів.

Основна ціль будь-якого матеріального виробництва найбільш повне задоволення зростаючих матеріальних і культурних потреб людей. Ступінь задоволення життєвих потреб населення країни обумовлюється перш за все рівнем розвитку продуктивних сил і виробничих відносин. Чим вище продуктивність праці, тим більше виробляється сукупного продукту і повніше задовольняються матеріальні і духовні потреби населення. В той же час об'єм виробництва матеріальних благ ті різного роду послуг визначається кількістю затраченої уречевленої і живої праці і рівнем її продуктивності. Тому сутність економічної ефективності матеріального виробництва ототожнюється з диференціацією продуктивності громадської праці.

Критерієм економічної ефективності будь-якого матеріального виробництва є рівень продуктивності суспільної праці, що характеризується співставленням отриманих результатів з суспільними потребами, з однієї сторони, і з витратами живої та уречевленої праці на отримання цих результатів — з іншої. Оскільки витрати праці враховуються в робочому часі і у вартісній формі,

виникає необхідність застосування ряду показників економічної ефективності [1, с. 77].

В сільському господарстві, де земля є основним засобом виробництва і його обмежуючим фактором, поряд з визначенням ефективності застосовуваних засобів і праці, важливо враховувати і ефективність її використання. В цій галузі виробництво буде ефективним там, де результати вище не лише на одиницю витрат живої та уречевленої праці, а й в розрахунку на одиницю площі.

Кожна плодова та ягідна культура в процесі господарського використання виступає як окремий, особливий вид основних засобів виробництва, який має бути інвентарним об'єктом обліку в садівничому господарстві. Тому всі витрати коштів на створення садів і ягідників слід враховувати окремо за видами насаджень (порода, тип саду), за роками насадження та місцезнаходженням.

Характерною особливістю молодих багатолітніх насаджень, що відрізняє їх від інших основних засобів є те, що вони, вступаючи в плодоносіння, поступово нарощують продуктивність і в перші роки продуктивного функціонування продовжують формуватись як основні виробничі фонди в кількісному та якісному вираженні. Тому важливо правильно встановити рік переведу молодих садів у групу плодоносних і, таким чином, більш обґрунтовано враховувати обсяг інвестицій на їх створення. З економічної точки зору молоді сади та ягідники доцільно переводити в категорію плодоносних після того, як вартість отриманого урожаю за цінами реалізації перевищує всі витрати поточного року по догляду за ними. Для повного рахунку цих витрат до них доцільно віднести і умовні амортизаційні відрахування від балансової вартості молодих насаджень на початок поточного року, а також витрати на збирання та реалізацію плодів та ягід.

Створення нових та планомірне відтворення існуючих плодкових і ягідних насаджень — один із найважливіших напрямів вкладень в садівництво та визначальний фактор його успішного розвитку. Формування продуктивних якостей плодкових та ягідних насаджень як головного елемента основних виробничих фондів садівництва та їх інтенсивне використання визначають економічну ефективність галузі.

Економічна ефективність різних типів насаджень та сортів плодкових і ягідних культур визначається комплексом показників, перша група яких характеризує ефективність матеріальних та

трудо­вих витрат, а друга — ефек­тив­ність ви­ко­ри­стан­ня землі. До пер­шої від­но­сять­ся собівартість про­дукції, трудо­міст­кість її ви­роб­ни­цтва та рівень рента­бель­ності, до дру­гої — уро­жай­ність, ва­лова про­дукція і чистий до­хід (прибуток) в ро­зрахунок на 1 га на­сад­жень. Дру­гу гру­пу ха­рак­те­ри­зують такі по­ка­з­ники: пи­томі ка­пі­тал­ні вкла­ден­ня на ство­рен­ня на­сад­жень, трудо­міст­кість і трива­лість їх ство­рен­ня, ко­ефі­цієнт еко­но­міч­ної ефек­тив­ності ка­пі­тал­них вкла­ден­ь, в тому числі до­дат­ко­вих, строк оку­п­ності ка­пі­тал­них вкла­ден­ь, при­ве­де­ні ви­трати та інші. Ці по­ка­з­ники за­сто­со­вують­ся для ви­зна­чен­ня за­гал­ь­ної та по­рів­ня­ль­ної еко­но­міч­ної ефек­тив­ності рі­з­них ти­пів на­сад­жень і сор­тів. Пер­ша ха­рак­те­ри­зуєть­ся аб­со­лю­т­ними ве­ли­чи­нами ви­ще пе­ре­ра­хо­ва­них по­ка­з­ників, дру­га — від­но­сно ба­зо­вого або най­більш по­ши­ре­но­го ти­пу са­ду, сор­ту, я­гід­ника та ін.

Для під­ви­щен­ня ефек­тив­ності ін­ве­сти­цій­них про­це­сів в са­дів­ни­цтві слід перш за все удо­ско­на­лити об­лік ви­трат, які фор­му­ють ба­лан­сову вартість на­сад­жень, в­ста­но­влю­ючи для під­ро­зді­лів го­спо­дарств гра­нич­ні обсяги ка­пі­тал­них вкла­ден­ь на ство­рен­ня на­сад­жень. Крім то­го, ви­ни­кла не­об­хід­ність об­ліку та ана­лізу в са­дів­ни­чих го­спо­дарствах в ці­лому, а та­кож за їх струк­тур­ними під­ро­зді­лами по­ка­з­ника вве­ден­ня ба­гато­літ­ніх на­сад­жень до скла­ду діючих ос­но­вних фондів. Від­но­сно зни­жен­ня ка­пі­тал­оміст­ко­сті ство­рен­ня на­сад­жень на да­ний час важ­ли­ву роль віді­грає під­ви­щен­ня рів­ня ме­хані­зації ро­біт що­до за­кла­ден­ня та ви­ро­щу­ван­ня на­сад­жень, ро­зроб­ки і впро­ва­джен­ня ти­пів са­дів з менш трудо­міст­кими фор­ма­ми крон.

Ріст обся­гів ви­роб­ни­цтва пло­дів та я­гід може бу­ти до­ся­гну­тий вна­слідок окре­мої дії ек­стен­сив­них чи ін­тен­сив­них груп фак­торів. Ро­зши­рен­ня пло­щі пло­до­нос­них на­сад­жень вва­жають од­ним з ос­но­вних ек­стен­сив­них фак­торів збіль­шен­ня ва­лових зборів са­дів­ни­чої про­дукції. Разом з тим в умо­вах су­час­ного нау­ко­во-тех­ніч­ного про­гресу в са­дів­ни­цтві від­тво­рен­ня фі­зич­ної суб­станції ос­но­вних фондів в ба­гато­літ­ніх на­сад­жен­нях пов'язано з по­си­лен­ням фак­торів ін­тен­сифі­кації як ін­ве­сти­цій­них про­це­сів, так і ви­роб­ни­чих, кон­крет­ним ви­ра­жен­ням яких є нові ти­пи са­дів та я­гід­ників, про­гресив­ні техно­ло­гії, пер­спек­тив­ні сор­ти та ін.

Однією з най­більш ха­рак­тер­них осо­бли­во­стей са­дів­ни­цтва є те, що тут ви­роб­ляєть­ся рі­зно­мані­тна про­дукція, якісний та ви­до­вий скла­д якої ви­зна­чаєть­ся по­род­но-сор­то­вою струк­ту­рою

плодових і ягідних насаджень. Порода і сорт як головні елементи основних виробничих фондів в галузі створюють технологічні та організаційні передумови її будови та високоефективного використання всіх засобів виробництва і праці. Таким чином, у підвищенні ефективності садівництва важлива роль відводиться обґрунтуванню породно-сортового складу садів і ягідників, приведення його у відповідність з конкретними умовами і цілями виробництва, що в свою чергу обумовлює необхідність економічної оцінки вирощуваних сортів та порід.

Розвиток науково-технічного прогресу створення більш удосконалених засобів виробництва і технологій, виділення нових сортів змінюють уявлення, які традиційно склалися, про раціональне територіальне розміщення товарного виробництва конкретних видів садівницької продукції. Питання розміщення виробництва садівницької продукції може бути вирішене тільки на основі застосування комплексу економічних факторів, в тому числі таких, як потреба в плодах та ягодах, тенденції платоспроможного попиту на дану продукцію, територіальний поділ праці, наявність необхідних матеріальних та трудових ресурсів. Високоефективне ведення садівництва припускає найбільш раціональне розміщення продукції. Для вирішення цього завдання перш за все необхідно провести перспективні розрахунки щодо його рентабельності.

Економічні передумови, які склалися в останні роки, в найбільшій мірі сприяють високорентабельному виробництву в Україні яблук, персиків, черешень і суниць. Низька ефективність вирощування вишні, абрикосу, горіхоплідних, чорної смородини і агрусу є основною причиною значного скорочення їх площ. Підвищення ефективності вирощування даних культур, поряд з покращенням їх сортового складу, удосконаленням технологій, припускає формування таких організаційних структур виробництва та реалізації садівницької продукції, які б відповідали вимогам ринкової економіки.

Для підвищення продуктивності плодових і ягідних насаджень слід постійно удосконалювати системи ведення галузі, конкретні форми яких в кожний період повинні відповідати як досягнутому рівню науково-технічного прогресу в галузі, так і цілям виробництва.

До основних організаційних факторів науково-технічного прогресу в садівництві відносяться поглиблення спеціалізації,

раціональне розміщення і концентрація галузі, інтеграція виробництва, промислової переробки та зберігання плодів і ягід, прогресивні форми організації виробництва та реалізації продукції, організації та матеріального стимулювання праці. Наукові дослідження та виробничий досвід України свідчать, що найкращі умови для всесторонньо інтенсифікації садівництва створюються в спеціалізованих садівничих господарствах і внутрішньогосподарських виробничих підрозділах. Ефективне використання досягнень науково-технічного прогресу може бути забезпечено тільки при оптимальних рівнях спеціалізації і концентрації виробництва і агропромислової інтеграції в галузі. Поєднання виробництва плодів та ягід з їх промисловою переробкою і зберіганням на одному підприємстві чи на основі кооперації обумовлено їх біологічними особливостями як мало транспортабельна та швидкопсувна продукція. Висока капіталомісткість садівництва та великий часовий лаг між початком капітальних вкладень на створення багатолітніх насаджень та формування інших основних виробничих фондів галузі та інші фактори, пов'язані з особливостями виробництва плодів і ягід та їх реалізацією, являються передумовою кооперування та інтеграційних процесів в галузі. Все це обумовлює необхідність розвитку різних форм виробничих зв'язків і перш за все кооперування підприємств в сфері виробництва, промислової переробки, довготривалого зберігання та реалізації плодів та ягід.

В основі організації відтворення плодкових та ягідних насаджень перш за все лежить облік їх біологічних особливостей, а також можливих змін в видовій структурі і технології виробництва садівничої продукції. Тобто в плановому регулюванні процесів відтворення в садівництві слід виходити із найбільш повного обліку взаємозв'язку та взаємодії економічних та біологічних факторів.

Шестопаль О. М. зазначає, що у зв'язку із великими відмінностями між плодovими та ягідними культурами в тривалості кругообігу насаджень їх відтворювальна породна структура суттєво відрізняється від породної структури як плодоносних, та і молодих неплодоносних садів та ягідників. Тому наявні рекомендації по породному складу садів не можливо механічно переносити на їх відтворювальну породну структуру, так як це

приведе до збільшення питомої ваги насаджень з більш тривалим кругообігом [2, с. 56].

Найбільш ефективним напрямком науково-технічного прогресу в садівництві є постійне і цілеспрямоване удосконалення продуктивних якостей основних виробничих фондів. Саме вони виступають визначальним фактором удосконалення технології виробництва плодів і ягід. Тому створення технологічної матеріально-технічної бази та виробничої інфраструктури — обов'язкова передумова інтенсифікації садівництва, що забезпечує ріст валових зборів високоякісних плодів та ягід, зниження їх трудомісткості. Таким чином підвищення ефективності виробництва садівництва більшою мірою визначається ефективністю використання інвестицій та основних виробничих фондів. В успішному вирішенні даної задачі важливу роль відіграє обґрунтування обсягу інвестицій і склад основних виробничих фондів.

В сучасних умовах першочергову роль відіграє формування сфери реалізації і ринкової інфраструктури в садівничих підприємствах. В минулому вся їх організаційна структура не була націлена на ринок садівничої та іншої сільськогосподарської продукції. Історично склалося, що садівничі підприємства безпосередньо не займалися торгівлею садівничої продукції. Принципово змінюється пріоритетність функцій виробництва. Утвердження прибутку як головної цілі виробництва, безумовно, повинно сприяти найбільш повному використанню сприятливих умов тих чи інших регіонів для виробництва чітко визначених видів садівничої продукції.

Без докорінних змін в організаційних структурах галузі не можливо розраховувати на суттєве позитивне зрушення в об'ємах виробництва садівничої продукції і підвищенні його ефективності. Форми організації садівництва в найбільшій мірі повинні відповідати вимогам високоєфективного використання досягнень науково-технічного прогресу в галузі.

Література

1. Методика економічної та енергетичної оцінки типів насаджень, сортів, інвестицій в основний капітал, інновацій та результатів технологічних досліджень у садівництві / За ред. Шестопаля О. М. — К.: ІС УААН, 2006. — 142 с.

2. Шестопаль О. М. До стратегії відродження та подальшого розвитку вітчизняного садівництва // Сад, виноград і вино України. — 2001. — № 5-7.

Резюме

В работе охарактеризовано экономические факторы эффективно-го функционирования садоводческой отрасли с учётом особенностей и тенденций изменений в нынешних условиях развития промышленного садоводства Украины.

Рецензент доктор економ. наук, профессор О. Ю. Ермаков

УДК 338.439.5:633.1

Б. В. Погрішук

ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТОК ЗЕРНОПРОДУКТОВОГО ПІДКОМПЛЕКСУ ВІННИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ

Для України нарощування виробництва зерна має стратегічне значення з метою підйому національної економіки, тому що при успішному його розвитку створюються умови для подолання кризового стану ряду суміжних галузей. Отже, підвищення рівня ефективності виробництва зерна є найважливішим завданням, від рішення якого залежить продовольча безпека країни. Розв'язання його повинно здійснюватися як на державному, так і на регіональному рівнях, де вирішуються питання забезпечення населення продуктами харчування.

Проблемам науки та практики формування й розвитку зернового господарства присвятили свої дослідження В. І. Бойко, П. І. Гайдуцький, М. В. Гладій, Ю. С. Коваленко, М. Г. Лобас, І. І. Лукінов, М. Й. Малік, В. Ф. Сайко, З. П. Николаєва, П. Т. Саблук, В. К. Савчук, І. О. Соловійов, В. К. Терещенко, Л. М. Худолій, О. М. Шпичак та ін. Втім проблема регіонального розвитку зернопродуктового комплексу не є достатньо вивченою в сучасних умовах.

Методологічною основою досліджень є діалектичний метод пізнання, праці вчених економістів-аграрників. Дослідження проводилися на базі системного, структурного, функціонального аналізу.

Головною передумовою формування зернопродуктового підкомплексу є те, що сукупність процесів виробництва, заготівлі, транспортування, переробки зерна переростає у цілісну систему,

функціонування елементів якої підпорядковане єдиній меті — виробництву кінцевих продовольчих продуктів [1, с. 39]. При переході до ринкових відносин подальший розвиток продуктивних підкомплексів повинен відбуватися у напрямку створення тісно інтегрованих систем по виробництву кінцевої продукції. При цьому розподіл прибутку від реалізації кінцевої продукції між підприємствами складових галузей дозволить забезпечити їх економічні інтереси.

Виробництво зерна має свої специфічні особливості. Зернові культури поділяються на групи в залежності від призначення (продовольче, кормове, насіннєве) і на сорти, ціни на які диференціюються в залежності від якості. Крім того, існують і регіональні відмінності в структурі одержуваної зернової продукції, які пов'язані з особливостями природнокліматичних умов виробництва. За останні десять років зернові культури у Вінницькій області розміщувались в середньому на площі 663,9 тис. га, середній валовий збір зернових становив 2301,6 тис. т, урожайність — 34,7 ц/га.

Виробництво і реалізація зерна для сільського господарства Вінницької області має особливе значення тому, що зернова галузь є провідною для абсолютної більшості сільськогосподарських підприємств. Це підтверджується структурою його товарної продукції, де зерно займає 35,4 %, а в структурі продукції рослинництва — 47,9 %. Тобто реалізація зерна — основне джерело надходження коштів, необхідних для процесу відтворення. Значне падіння виробництва та ріст цін на матеріально-технічні ресурси відбилися на показниках економічної ефективності. Повна собівартість 1 ц зерна з 1990 р. виросла в 4,6 рази. Рівень рентабельності в 2007 р. склав всього 13,5 %, у той час як у 1990 р. — 192,3 %. Тому необхідним є вивчення тенденції розвитку зернової галузі в регіоні, економічної ефективності виробництва зерна і визначення основних напрямків її підвищення.

Реформування економіки сприяло виникненню підприємств нових організаційно — правових форм, кількість яких з 1990 року зросла майже в п'ять разів. У Вінницькій обл. утворено сільськогосподарських підприємств з приватною власністю 67,8 %, з колективною — 27,4 %, з державною — 3,1 % і з комунальною — 1,7 %. Порівняно з 1992 роком в 15 разів збільшилась в області кількість селянських (фермерських) гос-

подарств, в 2,5 рази — земельна площа, яка за ними закріплена. Середній розмір площі ріллі одного такого господарства зріс на 63 % и становить 51 га. Проте значно погіршився стан забезпеченості сільськогосподарською технікою. На 64,3 % стало менше тракторів і на 32,0 % — вантажних автомобілів, які приходяться на одне господарство. За цей час кількість зерна, виробленого фермерськими господарствами збільшилася в 77 разів, але питома вага в загальному обсязі становила в 2007 р. тільки 2,8 %, тобто основними виробниками зерно продукції залишаються підприємства з колективною формою організації виробництва.

Порівняно з 1990 роком посівні площі в області під зерновими зросли на 38,2 %, а валовий збір скоротився майже на 30 %, внаслідок чого відбулося падіння середньодушового виробництва зерна на 55,7 %. Майже в 6 разів зменшилась реалізація пшениці. З 1997 р. на елеватори області не надходило зерно сильних її сортів, а продаж зерна твердої пшениці знизився в 25 разів. Поряд зі скороченням валового виробництва зерна погіршилися економічні показники, такі як собівартість та трудомісткість 1 ц зерна.

Зниження урожайності пояснюється, насамперед, скороченням використання інтенсивних технологій та основних їх елементів. Внесення мінеральних добрив з 1990 р. зменшилось в 6,6 разів, а органічних — в 8 разів.

Якість насінневого матеріалу є низькою. У 2006 р. з 73336 т зерна м'якої пшениці, що надійшла до елеваторів області, тільки 0,2 % була сортовою, ячменю — 30 %, і зовсім не було сортового насіння інших зернових культур. Визначено, що зростання поточних витрат на 1 га посіву не завжди призводить до підвищення урожайності та економічної ефективності виробництва зерна. Якщо витрати пов'язані з комплексним використанням факторів його інтенсифікації і дають значне збільшення урожайності, вони себе виправдовують.

Нааявність і стан сільськогосподарської техніки не дозволяє вчасно і з відповідною якістю виконувати польові роботи. Парк тракторів скоротився на 40,3 %, зернозбиральних комбайнів — на 42,0 %, а причіпних агрегатів — в середньому на 45,0 %. Біля 80 % потужних машин відпрацювали по десять і більше років. Відсутність у товаровиробників грошових коштів та значне скорочення бюджетного фінансування сільського господарства пере-

шкоджає поповненню машинно-тракторного парку. Тому суттєво погіршились показники забезпеченості господарств основними виробничими фондами. Фондозабезпеченість за чотири останніх роки скоротилась на 38,4 %, а енергозабезпеченість — на 28,4 %. В останні роки спостерігається скорочення продажу за державним замовленням та розширення альтернативних каналів збуту зерна. У 2007 р. при зменшенні питомої ваги реалізації продукції заготівельним організаціям на 53,6 % порівняно з 1991 р. зросли обсяги продажу на ринку, а також населенню. В умовах інфляції, зростання цін на енергоносії, підвищення кредитних ставок, скорочення технологічно необхідних запасів в сільськогосподарських підприємствах, відсутності коштів на купівлю насіння зернових культур та послаблення його сортозміни зростає реалізація за бартерними угодами таких культур, як пшениця, зернобобові, ячмінь, кукурудза та гречка. Так, у 2004 р. цим каналом в області було реалізовано 20,3 тис. т зерна, а у 2006 р. — вже 183,7 тис. т, що складало відповідно 2,5 та 26,2 % у загальних обсягах реалізації зерна.

Зерно урожаю 2008р. та наступних років передусім надходить на хлібоприймальні підприємства для покриття зобов'язань перед державою, постачальниками паливно-мастильних матеріалів та добрив, в рахунок повернення кредитів за імпорту техніку, гарантом якого виступає держава. Тобто, в дійсності в найближчі роки відносини з заготівельними підприємствами майже не зміняться.

Практика свідчить, що один із основних резервів підвищення ефективності виробництва полягає в конкретній дії економічних важелів. Тому ефективність виробництва того чи іншого агроформування проявляється в ступені використання економічних факторів інтенсифікації виробництва (забезпеченість матеріально-технічними засобами та обіговими коштами, поінформованість про кон'юнктуру ринку збуту, висока якість продукції).

Велике значення для підвищення економічної ефективності зернової галузі має використання каналів реалізації. Так, з 1990 року в 20 разів скоротився продаж зерна колишнім заготівельним організаціям, проте в 85 разів збільшилась кількість зерна, яка реалізується за бартерними угодами. Крім того, знизився рівень товарності галузі на 11,9 пункти.

Забезпеченість виробництва фондами, перш за все технічними засобами, та внесення мінеральних добрив сприяють підви-

щентю урожайності зернових культур, хоча вплив мінеральних добрив є значним. Важливе значення має також обґрунтування рівня спеціалізації і концентрації виробництва зерна в досліджуваному регіоні. Групування, проведене на основі звітних даних 74 господарств області, довело, що показники економічної ефективності вище в групі, де частка зернових у структурі посівних площ 55-60 %. Оптимізація структури посівних площ Шаргородського району підтвердила цей висновок. Обсяги виробництва зерна, за яких воно є беззбитковим, складають у теперішніх економічних умовах не менше 30 тис. ц в господарствах з площею сільськогосподарських угідь не менше, ніж 3,4 тис. га.

Інтенсифікація виробництва зерна має значення тому, що окрім підвищення виробництва, сприяє поліпшенню його якості, яка за останні роки погіршилася. Нами розраховано, що область тільки через низьку якість зерна пшениці за останні два роки не додержала 20560,4 тис. грн.

Аналіз ефективності виробництва зерна, проведений за допомогою групувань сільськогосподарських підприємств свідчить, що основними резервами підвищення ефективності є зниження трудомісткості та собівартості виробництва зерна за рахунок відродження прогресивних технологій їх вирощування та впровадження високопродуктивних сортів і гібридів зернових культур, а також підвищення концентрації та спеціалізації виробництва.

В умовах реформування економіки загальна криза охопила усі її галузі, зокрема зернопереробну промисловість, яка є складовою частиною зернопродуктовою підкомплексу регіону. За останні десять років намітилась чітка тенденція до скорочення обсягів виробництва кінцевої продукції зернопереробних підприємств, збільшення собівартості та зниження рентабельності виробництва.

В останні роки рівень використання виробничих потужностей різко знизився внаслідок скорочення валового виробництва зерна та розширення каналів збуту, нестачі коштів для купівлі зерносиловини та слабкої матеріально-технічної бази, а також скорочення попиту на хлібопродукти з боку кінцевих споживачів. Найгірше становище у комбікормовій промисловості: її виробничі потужності використовуються сьогодні в середньому лише на 5,2 %.

Низький рівень розвитку економічних відносин, бартеризація економіки, відсутність механізму узгодження інтересів партнерів в інтегрованому виробництві пояснюють прагнення

сільськогосподарських товаровиробників до створення власних переробних потужностей. З економічної точки зору більш ефективна реалізація готової до вживання продукції. В 2006 р. в господарствах області діяло 652 мініпереробних цеха по виробництву основних продуктів переробки зерна. Найбільш розповсюдженими є млини та крупорушки, хоча зростання виробництва відбувалося по всіх видах хлібопродуктів. Водночас, розвиток внутрігосподарської переробки зерна є одним із факторів зниження завантаженості промислових переробних підприємств.

Дослідження показали, що частка державних підприємств у виробництві хлібопродуктів залишається найбільшою, хоча рік у рік вона знижується внаслідок розширення і розвитку переробної промисловості в сільськогосподарських підприємствах. Особливо це помітно на виробництві комбікормів. За останні п'ять років частка останніх у виробництві комбікормів збільшилась на 13,3 %. Така тенденція позитивна для розвитку конкуренції у сфері переробки зернопродукції. Зважаючи на скорочення виробництва та низький технічний рівень переробних підприємств в перспективі раціонально переоснащення їх сучасними технологічними лініями з меншою потужністю.

В результаті скорочення державних закупівель зерна і розвитком альтернативних каналів його збуту спостерігається розширення переробки на борошно давальницького зерна. У перспективі з відмовою від держзамовлення борошномельні підприємства повністю перейдуть на виконання замовлень по переробці зерна комерційних фірм зважаючи на відсутність коштів на власну закупівлю зернової сировини [2].

Внаслідок зростання закупівельних цін на зерно, а також цін на енергоносії та інших витрат, пов'язаних з утриманням та експлуатацією виробничих потужностей хлібозаготівельних підприємств, підвищилися відпускні ціни сфери заготівель. Це спричиняє зростання вартості борошна і круп на переробних підприємствах, які отримують зерносіровину у елеваторів.

Інтеграційні процеси між виробниками зерносіровини та її переробниками повинні базуватися на вдосконаленні контрактної форми відносин, яка найбільш доцільна у зернопродуктовому підкомплексі в умовах становлення ринку і передбачатиме збереження юридичної самостійності при підпорядкуванні інтересам досягнення високих кінцевих результатів всього підкомплексу [3, с. 6].

Одним із заходів, спрямованих на формування нормального ринкового середовища для товаровиробників, оптових і роздрібних покупців є створення агроторгівельних домів в регіонах, що є оптовими організаціями торгівлі зерном не тільки на внутрішньому, а й на зовнішньому ринку. Така регіональна організація найбільшою мірою наближена і до товаровиробника і до споживача і є альтернативою монополізованому оптово-роздрібному державному агенту — ДАК “Хліб України”. Це значною мірою сприятиме розвитку конкуренції на зерновому ринку. Досвід роботи ЗАТ “Селянський торгівельний дім “Вінниця-агро” свідчить, що така структура ефективно виконує функцію доведення продукції до покупця.

Аналіз структури роздрібної ціни хліба подового з пшеничного борошна I гатунку масою 750 г, що проводився на Жмеринському елеваторі і хлібокомбінаті станом на 1 січня 2008 р., показав, що в сільському господарстві формується 18,89 % ціни, в заготівельній сфері — 15,9, у борошномельній — 8,6, у хлібопеченні — найбільша — 28,4 %. Рівень рентабельності як прибуток до власних витрат, при виробництві пшениці становив 47,6 %, борошна — 205,6, випічці хліба — 45,6 %. Отже, виробники борошна, як найбільш монополізована структура знаходиться в найбільш сприятливому становищі. З аналізу стає зрозуміло, що сільськогосподарське виробництво потребує належної підтримки держави з метою забезпечення еквівалентності міжгалузевих відносин.

В останні роки із зростанням цін та зниженням якості сировини підвищилась питома вага матеріальних витрат у собівартості хлібопекарської продукції. У зв'язку з цим потрібен постійний контроль служб підприємств за виходом хліба як основним критерієм зниження матеріаломісткості та собівартості продукції. В результаті розвитку конкуренції на ринку борошна хлібопекарні підприємства з метою скорочення витрат виробництва постійно шукають партнерів-постачальників більш дешевого борошна та інших необхідних складових виробництва, що найкраще відповідають технологічним вимогам якості. Головним напрямком підвищення ефективності функціонування хлібопекарних підприємств є подальший розвиток фірмової торгівлі, яка стимулює зростання обсягів продажу та прибутків.

З огляду на вищезазначене, удосконалення міжгалузевих відносин у зернопродуктовому підкомплексі передбачає:

- розвиток більш тісної міжгалузевої інтеграції та господарської кооперації товаровиробників, відродження прямих зв'язків з сільськогосподарськими товаровиробниками і їх розширення на основі комерційної діяльності;
- вдосконалення системи ціноутворення;
- демонополізацію заготівельної та переробної галузей.

В умовах розвитку ринкових відносин сукупність процесів виробництва, заготівлі, транспортування, переробки зерна підпорядковується єдиній меті — виробництву кінцевих продуктів споживання, що є головною передумовою формування та функціонування регіонального зернопродуктового підкомплексу.

Література

1. Воронянська О. В. Стан зернопродуктового комплексу України // Вісник Сумського держ. аграрного ун-ту. Серія: Фінанси і кредит. — 2000. — № 1. — С. 234-236.
2. Бойко В. І., Ніколаєва З. П. Потенціал галузі і цінова ситуація на ринку зерна в Україні Економіка АПК. — 2001. — № 12. — С. 57.
3. Гайдуцький П. І. Аграрний ринок: уроки і завдання // Економіка АПК. — 2002. — № 5. — С. 3-9.

Резюме

В работе определены тенденции в развитии зернопродуктового подкомплекса Винницкой области, на основе анализа основных экономических показателей, определены резервы повышения эффективности производства продукции и направления усовершенствования межотраслевых отношений в зернопродуктовом подкомплексе.

Рецензент доктор економ. наук, профессор О. Ю. Ермаков

УДК 336.14

В. В. Ніколаєнко

ДЕРЖАВНИЙ БЮДЖЕТ В УМОВАХ ДЕМОКРАТІЇ

Недостатній ступінь розробки теоретичних питань в галузі державного бюджету обумовив не лише його тривале непризнання в якості самостійної економічної категорії, але одночасно пере-

шкоджав розробці моделі бюджетного фонду країни. Бюджетний фонд, що є матеріально-фінансовою базою діяльності держави, формувався виходячи із задач функціонування адміністративно-командної системи. Його величина була орієнтована не на оптимальні пропорції, необхідні для регулювання економіки і вирішення соціальних проблем, а на витратний підхід, покликаний забезпечити фінансовими ресурсами діяльність багаточисельних органів державної влади. При такому підході сфера дії перерозподільчої функції бюджету була майже безмежною.

Спроби вийти на оптимальні критерії формування бюджетного фонду держави здійснювалися. Однак їх результативність в умовах тотальної системи планування була невисокою: розміри та рівень централізації фінансових ресурсів в руках органів державної влади визначались командами “згори”, а не науковими критеріями. В цих умовах при формуванні бюджетного фонду країни виходили із потреб у фінансових ресурсах на кожному рівні державного управління, а під них вишукували доходи, які можна було б мобілізувати в бюджет і тим самим забезпечити фіскальні інтереси держави.

Державний бюджет як інститут в нашій державі знаходиться зараз на стадії розвитку. Бюджет, як найважливіша складова частина держави в цілому, не може існувати окремо. Базові принципи його побудови, основні цілі і задачі залежать від стратегії розвитку всієї держави. Відсутність до останнього часу в Україні подібної стратегії призвело до того, що бюджет не був зорієнтований на вирішення перспективних задач, а явився лише інструментом фінансування поточних видатків.

Поява нових форм власності, нових суб’єктів господарювання призвело до змін в системі грошових доходів і видатків; фінансові потоки стало можливим регулювати лише за допомогою непрямих методів. Одним із основних кроків реформування державних фінансів стало розмежування єдиного бюджету на 2 частини: державний бюджет та місцеві бюджети. Це стало важливим етапом до демократизації фінансових відносин. В цьому ж направленні діяв і перехід до податків, як головному способу забезпечення доходів бюджету, зменшення монополії на зовнішню торгівлю та валютні відносини, приватизація державної власності та інше. Все це призвело до принциповим змінам в бюджетній системі України та її фінансової стабільності в цілому [1, с. 230-235].

З моменту здобуття незалежності в Україні відбуваються радикальні економічні та політичні трансформації. Поряд із розбудовою ринку на зміни середовища, в якому функціонують державні фінанси, не менший вплив справили процеси державотворення та політичних реформ. Відбулось перетворення самої моделі управління державними фінансами з авторитарної на демократичну. Конституція проголосила народ України єдиним джерелом влади та носієм бюджетних прав і значно розширила повноваження представницького органу. Творення бюджетної політики стало загальносуспільним процесом, а бюджет — результатом взаємодії індивідуальних, групових, регіональних інтересів. Вплив суспільних інтересів поряд із позитивом породив ряд негативних ефектів: надмірну політизованість, конфліктність, недостатню стабільність, єдність і раціональність бюджетної політики. Рух централізованих грошових фондів визначається сьогодні не тільки об'єктивними економічними реаліями, але й світоглядними переконаннями, популістськими закликами, суб'єктивними пріоритетами. Несвоєчасне прийняття, недоліки виконання бюджету, невідповідність фінансових рішень можливостям економіки — наслідок саме політико-інституційних негараздів. Необхідність вирішення цих проблем складає прагматичні аргументи на користь актуальності теми дослідження.

За умов командно-адміністративної системи державні фінанси керувались вузьким колом осіб, а механізми вияву та втілення потреб населення реально не функціонували. На теоретичному рівні це прикривалось об'єктивною визначеністю бюджетної політики “станом економічних відносин”, а аналіз процесу формування бюджету зводився лише до бюджетного планування (діяльності відповідних органів влади). В умовах демократії бюджет має набагато глибше підґрунтя. Його першопричини — у свідомості громадян, їх пріоритетах щодо видів і обсягів державних благ, а функцію визначення й реалізації суспільної волі забезпечують демократичні інститути. Тому наукове пояснення причинності бюджетних явищ повинне враховувати ці суспільно-політичні детермінанти. Розв'язання ж проблем вітчизняної практики бюджету є недостатньо ефективним саме через домінування наукового підходу, який гіпертрофує роль трансформації базових економічних умов (розбудову ринку) і не враховує полі-

тико-інституційні чинники. Протиріччя між новими реаліями та станом їх трактування обумовлює наукову актуальність теми.

З поглядів економічного суб'єктивізму забезпечення відповідності бюджетної політики панівним суспільним настроям і очікуванням є єдино можливим шляхом до оптимального використання ресурсів, оскільки лише в такому випадку досягається максимізація суспільної корисності. У цьому полягає перевага демократії над іншими методами прийняття фінансових рішень, її економічна раціональність. А здатність політичних інститутів репрезентувати інтереси суспільства — головна умова ефективності державних фінансів.

Що стосується фінансової діяльності держави то ми бачимо, що вона передбачає функціонування взаємопов'язаного єдиного процесу державного регулювання та впливу на суспільне відтворення, а також забезпечення стабільного соціально-економічного розвитку країни. Одним із головних її напрямків є, з одного боку, акумулювання частини новоствореної доданої вартості у централізованих і децентралізованих грошових фондах у процесі розподілу та перерозподілу ВВП, тобто мобілізація державних фінансових ресурсів, а вже з іншого боку, відбувається здійснення державних витратків шляхом виділення коштів із відповідних фондів для забезпечення виконання конституційних зобов'язань і забезпечення розширеного суспільного відтворення на перспективу. В цьому й закладена єдність та діалектика розвитку доходів і витратків бюджету, а також природа і роль доходів бюджету у процесі виконання бюджетних зобов'язань.

Для повної стабільності держави необхідні певні політичні методи та інструменти, тому в даному випадку обійтись від фінансової політики просто неможливо.

Фінансова політика представляє собою систему державних заходів, спрямованих на мобілізацію фінансових ресурсів, їх розподіл і використання державою її функцій. Вона має самостійне значення і водночас є головною метою реалізації волі держави в будь-якій сфері суспільного життя. Головним напрямком фінансової політики держави було у всі часи і залишається формування по можливості найбільшого обсягу фінансових ресурсів держави — єдиної матеріальної бази всіх державних перетворень.

Фінансова політика має бути жорсткою, але справедливою й активною, і повинна стимулювати економічне зростання, захищати

національні інтереси країни та бути привабливою для потенційних інвесторів-нерезидентів.

У виконання конституційних зобов'язань важливою складовою фінансової стабільності є організація та забезпечення надання суспільних благ у межах фінансових можливостей держави. Неможливо також не звернути увагу на важливість податків для формування доходної частини бюджету. Хоча кожен розуміє значимість податків. Але вже на протязі довгого часу неможливо виділити певні “стандарти” які б задовольнили кожного [4, с. 41-49]. Для прикладу можна виділити декілька принципів побудови податкової системи країни:

- сума сплаченого податку завжди має дорівнювати вартості отримуваних від держави благ і послуг; усі податки повинні мати цільове призначення, тобто конкретний вид витрат у бюджеті, куди вони будуть направлені; знеособлений податок зумовлює його непродуктивне використання з боку уряду;
- платники податків мають бути поінформовані урядом, куди використано кожна копійку сплачених ними податків; нові податки вводяться тільки для покриття відповідних витрат, а не для ліквідації бюджетного дефіциту;
- об'єктом оподаткування може бути тільки доход, а не його джерело і не розмір витрат; податок має бути пропорційним доходів; прогресія оподаткування залежно від зростання доходу не повинна перевищувати розумного оптимуму;
- умови оподаткування мають бути простими і зрозумілими платникові; податок слід стягувати в зручний для платника час і прийнятним для нього методом; при цьому слід ураховувати дешевизну стягування податків;
- відсутність податкових пільг; пільги можуть застосовуватися тільки до тих коштів, які витрачаються на інвестиції та благодійну діяльність.

Враховуючи досвід проведення податкових реформ у розвинутих країнах, можна запропонувати такі заходи — удосконалення податкової системи України:

- основним податковим платежам необхідно надати більшої еластичності в плані диференціації ставок податків, скорочення пільгового оподаткування, гармонізації податків на спо-

живання з податками на особисті доходи і прибутки підприємств. Мається на увазі, що податки повинні доповнювати один одного з метою досягнення рівномірного податкового навантаження, оптимального перерозподілу коштів між окремими соціальними групами і територіями;

- кардинальних змін заслуговує чинний в Україні порядок справляння податків на споживання; тут йдеться передусім про податок на додану вартість, із якого майже 50 % платників мають пільги, що деформує вартісні пропорції в доходах громадян і може мати негативні соціальні наслідки. На нашу думку, необхідно якомога більше скоротити число пільгових категорій з одночасним зниженням ставки податку на додану вартість;
- податок на прибуток підприємств недостатньою мірою виконує регулятивні функції, для їх підвищення необхідно диференціювати ставки залежно від розміру отриманого підприємством прибутку, маючи на увазі, що ступінь диференціації не повинен бути надто великим;
- досвід розвинених країн переконує, що пільги найчастіше надаються на умовах податкового кредиту. Виходячи з цього можна запропонувати впорядкування податкових пільг в Україні: пільги не повинні бути особистими (надаватися окремим платникам), вони повинні мати цільовий характер. Суми, отримані підприємствами від відрахувань із податкової бази, а також зменшення податкового зобов'язання мають розглядатися як субсидії і використовуватися на законодавчо встановлені цілі.

Розвиток суспільно-економічних відносин в Україні підтверджує необхідність якомога скорішого вирішення проблеми фінансової стабілізації — основи загальнодержавної стабілізації і виходу з економічної кризи.

Зрозуміло, що це — робота не одного року, але вона має бути до кінця обґрунтованою, повинна враховувати можливі негативні наслідки і передбачати цивілізоване їх усунення, бути одночасно послідовною та перспективною і, що не менш важливо — зрозуміло усім суб'єктам суспільно-економічних відносин.

Стабілізація у суспільстві і поступове економічне зростання вимагає проведення активної фінансової політики і забезпечен-

ня функціонування стабільної фінансової системи. При вирішенні зазначених проблем і, насамперед, щодо одержання доходів бюджету і забезпечення фінансування загальнодержавних видатків, необхідно боротися не з наслідками, а з причинами виникнення і розростання негативних явищ у суспільстві.

Сьогодні основою для зняття фінансової напруги і врегулювання економічних інтересів стає прийняття указів Президента. Зрозуміло, що це вимушений захід, оскільки Верховною Радою України не прийнято цілий ряд законодавчих актів з питань фінансової політики.

Необхідно здійснити реформування фінансових відносин в країні та сформувати національну фінансову систему. Це викликано насамперед тим, що в умовах формування ринкових відносин фінанси наповнюються новим змістом, їх роль і значення зростають, а функціональні можливості розширюються як в часі, так і в просторі. Фінанси як об'єктивна економічна категорія за своїм змістом в умовах ринку мають виконувати регулюючу та стимулюючу функції, а не лише фіскальну, як досі практикується. Це основні функції фінансів, які потребують детального аналізу, досконалого вивчення і розробки необхідних фінансово-правових норм з регулювання фінансових відносин і подальшого розвитку.

Державний бюджет — невід'ємна частка ринкових стосунків і одночасно важливий інструмент реалізації державної політики. Виходячи з цього, важливо добре знати природу Державного бюджету, особливості його формування і функціонування, способи використання в інтересах ефективного розвитку суспільного виробництва, Бюджет необхідно знати ще й тому, що Україна переживає глибоку економічну і фінансову кризу. Прерогативними за цих умов є правильні відповіді на запитання, як стабілізувати економіку, забезпечити ефективність господарювання, які методи нормалізують фінансовий стан країни, як збільшити прибуткову частину Державного бюджету, знизити бюджетний дефіцит та інше [14, с. 21-28].

Державний бюджет як один з ланок фінансової системи України є економічною категорією і відображає грошові стосунки, які виникають між державою, з одного боку, і підприємствами, організаціями, установами всіх форм власності і фізичними особами — з іншого приводу утворення централізованого фонду

грошових коштів держави і його використання на розширене відтворення, підвищення рівня життя і задоволення інших суспільних потреб. Таким чином, у бюджеті централізується значна частина грошових коштів, які є необхідною умовою для виконання державою своїх функцій. І тільки із збільшенням масштабів виробництва, удосконаленням господарських зв'язків можна розраховувати на істотне збільшення централізованого фонду держави. За теперішнього соціально-економічного стану України виникає потреба збільшувати грошові ресурси централізованого фонду для забезпечення безпосередніх державних заходів.

Рівень централізації фінансових ресурсів у Державному бюджеті залежить від конкретних умов господарювання і завдань, які необхідно вирішувати на конкретному етапі розвитку. Державний бюджет нашої країни характеризується високим ступенем централізації фінансових ресурсів, що закономірно для країн перехідного періоду. Нині бюджет України становить 55 % від валового внутрішнього продукту. Така централізація грошових коштів має забезпечити своєчасне фінансування загальнодержавних програм, а також додаткові заходи, пов'язані з підвищенням заробітної плати та інших соціальних виплат.

Література

1. Александрова М. М., Маслова С. О. Гроші, Фінанси, Кредит.: Навч.-метод. посіб. — К.: ЦУЛ, 2002. — 336 с.
2. Боринець С. Я. Міжнародні фінанси: Підр. — К.: Знання — Прес, 2002. — 311 с.
3. Бюджетний кодекс України, — Х.: Одиссей, 2006. — 104 с.
4. Василик О. Д., Павлюк К. В. Державні фінанси України: Підр. — К.: Центр навч. літератури, 2004. — 608 с.
5. Ганевич Е. М., Краснощек С. С., Финансы: Курс лекций. — О.: Пальмира, 2006. — 600 с.
6. Єпіфанов А. О., Сало І. В., Д'яконова І. І. Бюджет і фінансова політика України. — К.: Наукова думка, 1999. — 301 с.
7. Кудряшов В. П. Фінанси: Навч. посібник. — Херсон: Олді-плюс, 2002 р. — 352 с.
8. Опарін В. М. Фінанси (Загальна теорія): Навч. посіб. — К.: КНЕУ, 2002. — 240 с.
9. Пасічник Ю. В. Бюджетна система України та зарубіжних країн: Навч. посібник. — К.: Знання-Прес, 2002. — 495 с.

10. Петровська І. О., Клиновський Д. В. Фінанси (з елементами статистики фінансів): Навч. посіб. — К.: ЦУЛ, 2002. — 300 с.
11. Романенко О. Р. Фінанси: Підр. — К.: Центр навч. літератури, 2006. — 312 с.
12. Фінанси. Грошовий обіг. Кредит: Навч. посіб. / Л. О. Дробозіна, Л. П. Окунева, Л. Л. Анросова та інші; під ред. проф. Л. О. Дробозіної. — Вертекс, 2001 — 352 с.
13. Концептуальні підходи до формування перспективного бюджетного плану // Фінанси України. — 2006. — № 3. — С. 21-28.
14. Поняття бюджетної системи та її децентралізація // Фінанси України. — 2006. — № 8. — С. 25-32.

Резюме

В данной работе был рассмотрен комплекс вопросов относительно Государственного бюджета Украины. Рассмотренные материалы дают основание утверждать, что в Украине проходит постепенное реформирование бюджетных взаимоотношений, а в их часте и взаимоотношений которые относятся к формированию доходной и расходной части бюджета.

Рецензент канд. економ. наук, доцент И. С. Волохова

УДК 336.22 (477)

Л. В. Мажар

ПОДАТКОВА СИСТЕМА ТА МЕХАНІЗМ ЇЇ РЕАЛІЗАЦІЇ У ПЕРЕХІДНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Світова економічна практика накопичила значний досвід податкового регулювання економічних процесів. Організація оподаткування впливає на економічні процеси як на макро-, так на мікроекономічних рівнях. У раціонально побудованій системі оподаткування податки використовують як інструмент ефективної економічної політики.

Отже, виникає необхідність дослідження питань, пов'язаних із впливом податкової системи на основні економічні процеси, зокрема на виконання бюджетної програми, оскільки для подолання негативних тенденцій і з метою підвищення рівня ефективності оподаткування необхідне подальше удосконалення як системи оподаткування в цілому, так і окремих податків.

Актуальні проблеми функціонування податкової системи України знайшли відображення в працях О. Василика, В. Вишневецького, М. Дем'яненка, І. Луніної, В. Опаріна, А. Поддєрьогіна. Більшість публікацій присвячена аналізу прагматичних питань оподаткування, визначенню напрямків реформування податкової системи України, кількісних параметрів зниження податкових ставок та загального рівня оподаткування. Лише в окремих працях об'єктом дослідження є податкова система України загалом.

Проаналізувати сучасний стан і дослідити вплив податкової системи на економіку України, а також розглянути недоліки в існуючій податковій системі, а також питання, пов'язані з її реформуванням.

Варто також зазначити, що головні положення, які лежать в основі формування податкової системи, не повною мірою реалізовані в Україні. Стратегічною метою реформування економіки України є створення соціально орієнтованої економіки, яка б на основі розвитку національного конкурентоспроможного виробництва забезпечила гідний рівень життя населення, добробут нації в цілому. Ринкове реформування економіки супроводжувалося неодноразовими спробами вдосконалити податкову систему шляхом прийняття окремих законодавчих актів, які не враховували реальний стан економіки.

Реформування податкової системи повинне проводитися відповідно до пріоритетів державної політики соціально-економічного розвитку, сприяти сталому економічному зростанню шляхом лібералізації податкової системи, забезпечувати достатній обсяг сукупних податкових надходжень до бюджетів усіх рівнів, встановити ліберальне ставлення до платників, які сумлінно виконують свої податкові зобов'язання, посилити відповідальність за несплату податків.

Формування системи оподаткування України в умовах трансформації економіки відбулося на фоні системної кризи, спаду виробництва, перебудови всього господарського механізму. В цих історичних умовах податкова система України, яка формувалася без достатнього досвіду та в короткий термін, має яскраво виражену фіскальну функцію. Дослідження вчених-економістів та пропозиції щодо реформування системи оподаткування України спрямовані здебільшого на розширення регулюючої функції еко-

номічних процесів. Тільки в органічному поєднанні ефективної фіскальної та регулюючої функції можна говорити про ефективність системи оподаткування в цілому, адже фіскальна та регулююча функції взаємозалежні та взаємозумовлені. Взаємодія стимулюючої та фіскальної функції податків повинна реалізовуватися через побудову оптимальної податкової системи, яка передбачає поєднання наповнюваності бюджету одночасно з підвищенням зацікавленості підприємств у активізації господарської діяльності.

На сьогодні ефективність податкової системи, передусім, визначається здатністю рівнозначно виконувати фіскальну та регулюючу функції. Досягнення економічного зростання можливе тільки за умови ефективного державного регулювання через застосування податкових важелів. Для формування вітчизняної податкової системи в Україні в основу покладено досвід розвитку міжнародних податкових систем, які не враховують особливостей економічного розвитку країни. Податкова система може бути ефективною тільки тоді, коли при її формуванні враховуються специфічні умови національної економіки, трудові традиції населення, а також інші чинники.

Проаналізуємо співвідношення питомої ваги надходжень від прямих і непрямих податків у податковій системі України в 2004-2007 роках.

Таблиця 1
Склад і структура Зведеного бюджету України*

	2004		2005		2006		2007	
	млн. грн	Пит вага, %	млн. грн	Пит Вага, %	млн. грн	Пит вага, %	млн. грн	Пит вага, %
Податкові надходження	63162	100	98065	100	125743	100	161264	100
Податок з доходів фіз. осіб	13213	20,92	17325	17,67	22791	18,13	34782	21,6
Податок на прибуток п/п	16162	25,59	23464	23,93	26172	20,81	34407	21,3
Всього прямих податків	29375	46,51	40789	41,60	28963	38,94	69189	42,9
ПДВ	16733	26,49	33803	34,47	50397	40,08	59383	36,8
Акцизний збір	6704	10,61	7945	8,10	8608	6,85	10568	6,6
Всього непрямих	23437	37,10	41748	42,57	59006	46,93	69951	43,4
Інші податки	10350	16,39	15528	15,93	1777,5	14,13	22124	13,7

* Розраховано за даними Державного комітету статистики України

Наведені дані свідчать про те, що сьогодні спостерігається тенденція переважання непрямих податків над прямими, при чому до 2005 рр. спостерігається незначне переважання питомої частки прямих податків. Світовий досвід свідчить, що частка непрямих має становити в доходах бюджету не більше 40-30 %, тобто переважають надходження від прямих податків, тому що чим більша питома вага прямих податків у загальних податкових надходженнях до бюджету, тим суттєвіше податкова система може виконувати регуляторну функцію.

У загальному обсязі податкових витрат бюджету частка податків, несплачених шляхом примітивного заниження чи приховування об'єктів оподаткування, відносно незначна і виявляється простою перевіркою бухгалтерських документів. Найпоширенішими способами ухилення від сплати податків в останні роки стали: банкрутство; фальсифікація документів, наданих підприємствами на відшкодування негативного сальдо ПДВ; створення фіктивних підприємницьких структур, зареєстрованих на підставних осіб.

Таким чином, на сьогодні існують значні проблеми в проведенні ефективної податкової політики, відсутній глибокий аналіз фінансових зв'язків в економіці, потреб держави в фінансових ресурсах для виконання покладених на неї функцій щодо регулювання темпів і пропорцій розвитку економіки, підтримки на належному рівні суспільного добробуту, обороноздатності та систем державного управління. Недоліки існуючої податкової системи вимагають її реформування. З цією метою урядом було розроблено Концепцію реформування податкової системи України.

Основним недоліком існуючої податкової системи є нормативно-правова база оподаткування. Податкове законодавство є нестабільним, складним і неоднорідним, а окремі законодавчі норми — неузгоджені між собою. Чимало норм мають неоднозначне тлумачення, що негативно позначається на діяльності підприємницьких структур, знижує привабливість національної економіки для іноземних інвесторів.

Принциповим недоліком податкового законодавства є наявність економічно необґрунтованих розбіжностей щодо визначення та оцінки доходів і витрат для визначення податку на прибуток і податку на додану вартість нормативно-правовою базою бухгалтерського обліку щодо розрахунку фінансового ре-

зультату, що унеможлиблює складення декларації про прибуток підприємств за даними бухгалтерського обліку.

Існуючі серйозні недоліки податкової системи призвели до таких проблем системного характеру, як:

1. Податкова заборгованість платників перед бюджетом і державними цільовими фондами, що зумовлено:
 - відсутністю ефективних механізмів, які забезпечують відповідальність суб'єктів господарювання за невиконання своїх фінансових зобов'язань;
 - недосконалістю систем списання та реструктуризації податкової заборгованості підприємств перед бюджетом;
 - проведенням взаємозаліків, які роблять не вигідною своєчасну повну сплату податків;
 - проблемами окремих галузей, які є найбільшими боржниками бюджету.
2. Бюджетна заборгованість із відшкодування податку на додану вартість. Основними причинами, які ускладнюють виконання державою зобов'язань перед платниками податку на додану вартість є:
 - пред'явлення необґрунтованих вимог на відшкодування податку на додану вартість і зниження сум податкових зобов'язань;
 - виконання прогнозних показників надходжень із податку на додану вартість до державного бюджету за рахунок неповернення платникам пересплачених сум податку;
 - недоліки законодавчих норм, якими регулюються процедура відшкодування.
3. Ухилення від оподаткування та сплати податків. Ця проблема є однією з найгостріших в Україні. Як вже зазначалося, на масштаби ухилення від сплати податків впливає високий рівень податкових ставок, нерівномірний розподіл податкового навантаження; порушення принципу рівності платників перед законом; складність і недосконалість законодавства, яким регулюються підприємницька діяльність; неефективність державної бюджетної політики;

Отже, недоліки існуючої податкової системи вимагають негайного її реформування. Основним напрямом реформування податкової системи України є створення більш ефективної і раціональної податкової системи, що дозволить забезпечити сприятливі

умови для ведення бізнесу, здійснення інвестицій, зростання споживчого попиту на внутрішньому ринку, а також за збільшення сукупних податкових надходжень до всіх рівнів бюджетів та державних цільових фондів, а також оптимальний рівень перерозподілу ВВП через податкову систему. Варто мати на увазі, що реалізація податкової реформи повинна бути цілеспрямованою, системною, відкритою, виваженою і поступовою у часі.

Реформування податкової системи у середньостроковій перспективі передбачає:

- послаблення фіскального тиску шляхом зниження ставок податків на прибуток підприємств і додану вартість, а також нарахувань на фонд оплати праці. Разом із тим планується провести розширення бази оподаткування, зокрема шляхом впровадження податку на нерухомість. Загальноприйнята в міжнародній і, зокрема в європейській практиці диференціація ставок ПДВ за критерієм корисності товару призводить до економічного ефекту, який є абсолютно тожним ефекту від надання галузевих податкових пільг;
- планується поступово провести ставки акцизного збору у відповідності до стандартів ЄС (наприклад, на тютюнові вироби та алкогольні напої). Можна підтримати пропозиції щодо реформування акцизного збору в частині поступового підвищення його ставок шляхом їх перегляду не рідше, ніж раз на два роки; створення мережі акцизних складів;
- впровадження єдиної системи збору і обліку внесків на загальнообов'язкове державне соціальне страхування;
- реформування системи податків, які надходять до місцевих бюджетів;
- зменшення відрахувань частки прибутку держпідприємств до бюджету і спрямування таких коштів на інвестиції в модернізацію виробництва;
- досягнення оптимального співвідношення між відрахуваннями податків у державний і місцевий бюджети;
- вдосконалити спрощену систему оподаткування суб'єктів малого підприємництва.

Податкову систему слід реформувати таким чином, щоб вона стала дієвим інструментом підвищення конкурентоспроможності держави. Основним завданням реформування податкової систе-

ми України є зниження податкового навантаження на економіку. При цьому різке зниження податкових ставок і загального рівня оподаткування може призвести до очікуваного зростання інвестицій і темпів економічного зростання. Звичайно, зниження податкових ставок сприятиме зростанню інвестиційних можливостей українських підприємств. Отже, це не єдина умова розвитку інноваційно-інвестиційної діяльності.

Для рішення проблем в існуючій податковій системі України необхідно поступово знизити податкове навантаження за рахунок скасування неефективних податків і зборів, підвищення фіскальної ефективності податків на основі розширення бази оподаткування, надання пільг суб'єктам підприємництва, які розробляють і впроваджують інновації та випускають інноваційну продукцію, покращення адміністрування, зменшення масштабів ухилення від сплати податків, формування доходів бюджетів усіх рівнів на основі проведення збалансованої бюджетної політики на середньострокову перспективу та спрямування податкових надходжень у сфери, від яких залежить довгострокове економічне зростання.

Для усунення недоліків, які існують у податковій системі необхідно:

- забезпечити, щоб зміни ставок податків, зборів, механізму їх сплати сприймалися не пізніше, ніж за шість місяців до початку нового бюджетного року і набирали чинності з початку нового бюджетного року;
- терміни та визначення в податкових законах мають бути загальноприйнятими, максимально уніфікованими, а не визначатися по-новому в кожному податковому законі;
- податковий облік повинен будуватися не паралельно до бухгалтерського обліку, а базуватися на його результатах. З метою забезпечення інтересів держави фінансовий результат діяльності підприємств для цілей оподаткування податком на прибуток повинен максимально спрощено коригуватися тільки за основними позиціями, суттєвими та необхідними в масштабах держави, без жорстокого регулювання усіх можливих витрат;
- у податкових законах необхідно мінімізувати кількість різних нюансів та особливих порядків, пільг та виключень. Податкові пільги повинні мати жорстке цільове призначення, бути обмеже-

- ними у часі, а їх надання необхідно супроводжувати комплексним моніторингом, щоб уникнути можливості для зловживань;
- покращити систему адміністрування зборів податків, зокрема удосконалити процедуру реєстрації, у т. ч. правил добровільної реєстрації платників ПДВ; розробити систему моніторингу сплати ПДВ як передумови для удосконалення контролю за сплатою податку тощо;
 - змістити податкове навантаження в бік прямих податків, підвищити роль екологічних і ресурсних платежів, місцевих податків у структурі доходів місцевих бюджетів, запровадити податок на нерухоме майно, а також рентні платежі не лише на видобуток нафти і газу, а й інших корисних копалин.

На сьогодні залишаються невирішеними питання переорієнтації діючої податкової системи на стимулювання процесів економічного розвитку країни, а стан справ, що склався у сфері податків і податкової політики, суперечить принципам ефективної роботи й управління складними системами, до яких відноситься податкова система. Проблема наповнення дохідної частини бюджету не повинна безпосередньо залежати від рівня податкового навантаження. Зростання податкових надходжень повинно забезпечуватися за рахунок прискорення оборотності капіталу і підвищення ділової активності суб'єктів господарювання.

Література

1. Вітлінський В. В. Аналіз діяльності податкової системи України // *Фінанси України*, 2005. — № 12.
2. Бурденко І. М. Податкова система як інструмент інноваційно-інвестиційного розвитку України // *Актуальні проблеми економіки*. — 2008. — № 3(81).
3. Корнус В. Г. Оцінка регулюючого впливу системи оподаткування як економічні процеси // *Актуальні проблеми економіки*. — 2007. — № 7(73).
4. Романюк М. В. Податкова система та інвестиційна привабливість економіки України // *Фінанси України*. — 2006. — № 1.
5. Ревун В. І. Про реформування й модернізацію податкової системи // *Фінанси України*. — 2006. — № 6.
6. Концепція реформування податкової системи України: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 19.02.2007 № 56-р // zakon1.rada.gov.ua.

Резюме

В статье проанализировано состояние действующей налоговой системы, выявлены недостатки и предложены основные направления усовершенствования и упрощения уплаты налогов в бюджет, стимулирования их воздействия на повышение эффективности производства.

Рецензент канд. эконом. наук, доцент И. С. Волохова

УДК 339.187.6

І. В. Петенко, Р. В. Бурега

ПЕРСПЕКТИВИ ВИКОРИСТАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ІНСТРУМЕНТІВ В УПРАВЛІННІ ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯМ

Проблема забезпечення фінансовими ресурсами для підприємств, що працюють у сфері поводження з відходами споживання, є дуже актуальною на сучасному етапі. Часто всі серйозні наміри так і залишаються на папері не знаходячи своє втілення у зв'язку з відсутністю належного фінансування. Також не вистачає засобів на покупку сучасних безпечних контейнерів і іншого устаткування.

Таким чином, необхідний пошук джерел і інструментів фінансування проектів, пов'язаних з поводженням з відходами, з урахуванням специфіки природоохоронної діяльності і природоохоронного законодавства.

Одним з таких джерел може бути позиковий капітал або просто кредити організацій. Проте, не дивлячись на високий рівень розвитку кредитування, банки, як правило, вважають за краще видавати споживчі кредити, які часто носять характер короткострокових (до одного року), тоді як кредити для фінансування природоохоронних підприємств носять характер довгострокових і є досить ризиковими у зв'язку з непередбачуваністю екологічних ризиків і високою вартістю об'єктів по утилізації відходів споживання. Банки, що не мають достатніх гарантій повернення кредитних засобів і беручи до уваги значний розмір видаваної суми, часто відмовляють в наданні кредиту або виставляють такі жорсткі умови (високі відсотки і т. д.), що користуватися кредитними ресурсами стає не вигідно. У зв'язку з цим, одним з ефективних способів фінансування програм по по-

водженню з відходами може бути лізинг, що по суті представляє одну з форм кредиту.

Проблемі, пов'язані з фінансовими інструментами у природоохоронній діяльності, а саме з лізингом є предметом наукових досліджень у працях багатьох вітчизняних і зарубіжних авторів. Серед їх можна виділити праці Амоші О. І., Афоніна С., Василенка І. Д., Рязанова Н., Колотиріна К. П., Ксенка Я. Праці цих вчених присвячено проблемі становлення лізингу в Україні.

Обґрунтування доцільності використання лізингу як ефективного фінансового інструменту у природоохоронній сфері.

Як показує практика, лізинг є ефективним фінансовим механізмом, що грає велику роль в процесі оновлення основних фондів промислових підприємств, а також розвитку реального сектора економіки. Лізингом вважається вид підприємницької діяльності, направленої на інвестування тимчасово вільних або повернутих фінансових коштів, коли за договором фінансової оренди (лізингу) орендодавець (лізингодатель) зобов'язується придбати у власність обумовлене договором майно у певного продавця і надасть це майно орендарю (лізингоотримувач). Існує досить велика кількість різновидів лізингу, але, як правило, на практиці застосовуються два різновиди [1]:

1. оперативний лізинг, який має наступні особливості:

- лізингодатель не розраховує покрити все свої витрати за рахунок постачання від одного орендаря;
- терміни оренди не охоплюють одного повного фізичного зносу майна;
- ризик втрат від псування або втрати майна лежить головним чином на орендодавці;
- після закінчення встановленого терміну майно повертається орендодавцю, який продає його або здає в оренду іншому клієнту.

До складу оперативного лізингу входить: рейтинг, що представляє короткострокову оренду майна від одного дня до одного року; хайринг — середньострокова оренда майна від одного року до трьох років.

Дані операції припускають багатократну передачу стандартного устаткування від одного орендаря іншому. Як показує досвід використання устаткування в процесі поводження з відходами, то терміни його використання складають від року, що робить хайринг найпривабливішим для використання.

2. фінансовий лізинг передбачає виплату протягом терміну оренди твердо встановленої суми орендної платні, достатньої для повної амортизації устаткування і здатної забезпечити йому фіксований прибуток. Фінансовий лізинг ділиться на: лізинг з обслуговуванням; ливеридж-лізинг; лізинг в пакеті.

Лізинг з обслуговуванням є поєднанням фінансового лізингу з договором підряду і передбачає надання цілого ряду послуг, пов'язаних із змістом і обслуговуванням найнятого устаткування. Даний вид лізингу особливо актуальний, у зв'язку з тим, що устаткування по утилізації відходів споживання, як правило, є дуже складним, таким, що вимагає постійного обслуговування.

Ливеридж-лізинг — особливий вид фінансового лізингу, при якому велика частка (за вартістю) устаткування, що здається в оренду, береться внайми у третьої сторони — інвестора. У першій половині терміну оренди здійснюються амортизаційні відрахування по орендованому устаткуванню і сплата відсотків по узятій позиції на його придбання, що знижує оподатковуваний податком прибуток (дохід) інвестора і створює ефект відстрочення податкових платежів.

Лізинг “в пакеті” — система фінансування підприємства, при якій будівлі і споруди надаються в кредит, а устаткування здається орендарю за договором оренди. Даний вид лізингу може бути особливо актуальний в системі поводження з відходами, оскільки кредит для фінансування будівель і споруд може бути узятий по пільговому відсотку, виходячи із законодавства. Даний вид лізингу дозволяє всім учасникам лізингової операції вибудувати відносини на умовах взаємної ефективності. Докладна схема видів лізингу представлена на рис. 1.

Як було сказано вище, лізингові операції можуть розглядатися як кредитні, проте від кредиту лізинг відрізняється тим, що після закінчення його терміну об'єкт лізингу залишається власністю лізингодателя (якщо договором лізингу не передбачений викуп об'єкту лізингу за залишковою вартістю або передачею у власність лізингополучателя). При кредиті ж банк залишає за собою право власності на об'єкт як заставу позики.

Предметом лізингового договору, в рамках природоохоронної діяльності можуть бути будь-які підприємства і інші майнові комплекси, будівлі, споруди, устаткування, транспортні засоби і інше рухоме і нерухоме майно, яке відповідно до законодавства

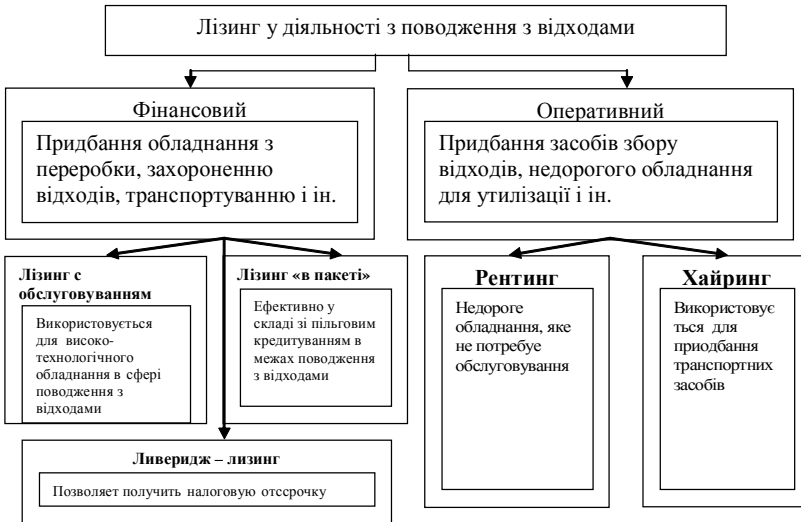


Рис. 1. Схема різновидів лізингових операцій

може бути використане для підприємницької діяльності. Зокрема, у сфері поводження з відходами споживання як предмет лізингу можуть виступати спеціально підготовлені майданчики для прийому відходів, устаткування для переробки, транспортні засоби і т. п. [2]

Здійснення лізингових операцій, у сфері природоохоронної діяльності, має на увазі участь в них лізингодателя (лізингової компанії), постачальника устаткування (у області охорони навколишнього середовища) того, що набуває лізингоотримувачем, і лізингоотримувача (споживача). У випадку з природоохоронною діяльністю, бажано страхування передаваного в лізинг устаткування спеціалізованою страховою компанією, а також можливо об'єднання лізингодателя, постачальника устаткування, банку-кредитора і страхової компанії в природоохоронний холдинг.

У країнах з найбільш розвинутою кредитною системою виконанням лізингових операцій займаються спеціалізовані лізингові компанії або крупні банки. Проте пріоритет віддається спеціалізованим лізинговим компаніям, які широко користуються підтримкою крупних комерційних банків, що полегшує їм доступ до кредиту [4]. У Україні, звичайно, теж існують лізингові

компанії, проте по масштабності фінансування і кількості послуг, що надаються, вони помітно поступаються зарубіжним [5]. Ще однією особливістю лізингових компаній є те, що найбільша ефективність їх роботи досягається у тому випадку, коли вони мають вузьку галузеву спрямованість. В даний час в нашій країні відсутні лізингові компанії, які б мали б виключно природоохоронну спрямованість. Дана ситуація значно утрудняє роботу екологічно орієнтованих підприємств по лізингових схемах. На дане положення дуже серйозно впливає недостатнє опрацювання фінансових схем по здійсненню лізингових операцій. Також позначається недостатня законодавча підтримка лізингових операцій в природоохоронній діяльності в цілому і у сфері поводження з відходами зокрема. Так в законі “Про відходи” прописані лише загальні положення по використанню позикового капіталу, приблизно також йде справа і з регіональним законодавством у області поводження з відходами. В зв’язку з цим багато існуючих лізингових компаній не бачать зацікавленості в своїй участі в програмах. Стримуючим моментом для розширення об’єму лізингових операцій комерційними банками є обмеженість ресурсів, які можуть бути використані ними для вкладення в здійснення лізингових операцій. Оскільки лізинг вимагає від банку-орендодавця вкладень на тривалий термін, то для підтримки ліквідності балансу сукупний об’єм лізингових операцій повинен бути обмежений розміром довгострокових ресурсів, що є у розпорядженні банку.

Слід звернути увагу на той факт, що у випадку із здійсненням природоохоронної діяльності найбільш застосуємо фінансовий лізинг, який на відміну від оперативного (короткостроковий або середньостроковий контракт, який може бути розірваний лізингоотримувачем у будь-який час після дотримання зазначеного в ньому терміну), характеризується тривалим терміном контракту (як правило від 5 до 10 років) і амортизацією всієї або більшої частини вартості устаткування, тобто формою довгострокового кредитування, що фактично є.

На першому етапі, організація, що здійснює свою діяльність у сфері поводження з відходами споживання і охоча орендувати устаткування, вибирає його у постачальника (виробника) з урахуванням якості, ціни, термінів виготовлення і постачання. Потім лізингоотримувач (споживач) укладає з лізингодателем (лізин-

говою компанією) лізинговий договір, по якому лізингова компанія одержує кредит від банку або який-небудь іншої кредитної організації на покупку устаткування. Кредитор покладає всю відповідальність за погашення кредиту на лізингодателя (лізингову компанію). У свою чергу лізингодатель оплачує вартість устаткування постачальнику і стає власником цього устаткування. Лізингова компанія здійснює страхування цього устаткування в страховій компанії. Лізингодатель домовляється з постачальником про постачання цього устаткування споживачу. У той же час споживач здійснює лізингові платежі лізингодателю впродовж всього періоду використання устаткування. Лізингодатель погашає основну вартість кредиту і відсотки по ньому банку або іншій кредитній організації.

Слід зазначити, що дана лізингова схема буде ефективніша працювати за наявності єдиного координуючого центру, що управляє. У вигляді такого центру може виступати як приватна, так і державна організація. Як правило, в особі державної компанії виступає адміністрація міста або області, оскільки вона на практиці є замовником послуг з видалення відходів, так і гарантом здійснення операції. Єдиним недоліком адміністративного управління може бути монополізм на право відбору учасників для даної схеми. В зв'язку з цим необхідно законодавчо регламентувати правила відбору учасників лізингової схеми у сфері поводження з відходами споживання. Договором лізингу може бути передбачена відповідальність лізингодателя за якість лізингового майна у випадку, якщо вибір майна здійснюється лізингодателем за дорученням споживача.

Використання лізингових механізмів в природоохоронній сфері має ряд переваг в порівнянні з іншими способами придбання майна, а саме:

- орендарю природоохоронного устаткування фактично надається довгостроковий кредит на 100 % вартості устаткування, що поставляється, який не вимагає негайного початку платежів;
- лізингові операції, як правило, здійснюються по фіксованій ставці, що захищає лізингоотримувача від інфляційних коливань, що особливо актуально для підприємств, що працюють у області охорони навколишнього середовища, із-за великих розмірів необхідних засобів;

- споживач одержує значні податкові пільги у зв'язку з прискореною амортизацією, а, враховуючи той факт, що в природоохоронному законодавстві також закріплені податкові пільги, те використання лізингових операцій у області екології дозволить одержати значні податкові послаблення;
- лізингові платежі є експлуатаційними і включаються в собівартість продукції і як наслідок зменшують прибуток, оподаткування.

Основні переваги лізингової операції при проведенні природоохоронних заходів:

- споживачу фактично надається довгостроковий кредит лізингодателем на 100 % вартості устаткування, що надається, який не вимагає негайного початку платежів;
- лізингові операції, як правило, здійснюються по фіксованій ставці, що захищає споживача від інфляційних коливань, а, враховуючи високу вартість природоохоронного устаткування і довгостроковий період повернення, це може стати найбільш актуальним;
- підприємство по лізингу одержує необхідне йому устаткування, тоді як кредит на його закупівлю може бути використаний не за призначенням;
- споживач при здійсненні лізингової операції звільняється від необхідності внесення первинного внеску, на відміну від кредитування;
- споживач користується податковими пільгами у зв'язку з прискореною амортизацією (коефіцієнт прискореної амортизації — 3) і тим, що орендні платежі відносяться до собівартості продукції, а враховуючи той факт, що в природоохоронному законодавстві також передбачені податкові послаблення, це може стати дуже вигідним заходом;
- лізинг є дуже гнучким фінансовим інструментом, на відміну від звичайного кредитування і це дає можливість враховувати умови і специфіку конкретного підприємства, специфіку місцевого законодавства;
- дрібним і середнім підприємствам лізингова операція особливо вигідна, оскільки багато лізингових компаній не вимагають від споживача ніяких додаткових гарантій, оскільки забезпечення операції є саме устаткування і у разі невиконання договірних зобов'язань воно негайно вилучається лізингодателем;

- комерційні банки від проведення лізингових операцій одержать достатньо високий прибуток, про що свідчить світова практика, що показує, що навіть при високому рівні банківської ставки за середньостроковий кредит прибуток банку від операцій лізингу технічних засобів вище, ніж від середньострокових позик;
- лізинг відкриває для підприємства один з найдешевших способів доступу до сучасної техніки і сучасних природоохоронних технологій, включаючи зарубіжну, з подальшою її налагодкою і сервісним обслуговуванням заводом-виготівником;
- при міжнародних лізингових операціях споживач одержує податкові пільги країни орендодавця (прискорена амортизація, інвестиційні податкові пільги і т. д.). Дана перевага особливо актуальна, у зв'язку з тим, що часто багато що природоохоронне устаткування є імпортом і поставляється з Європи, а там діє дуже ліберальне законодавство в природоохоронній сфері;
- для підприємства-постачальника, продукція якого отримується по лізингу, розв'язуються проблеми з оплатою цієї продукції, що гарантує стійкість його фінансового положення, ліквідність балансу і кредитоспроможність;
- міжнародний валютний фонд не враховує суму лізингових операцій в підрахунку зовнішньої заборгованості країни споживача, оскільки баланс лізингової операції завжди записується на балансі зарубіжної компанії лізингодателя;
- споживач після закінчення терміну дії оренди може придбати устаткування у власність за залишковою вартістю, а у ряді випадків його може бути залишено безкоштовно.

Не дивлячись на економічну і правову нестабільність, лізинг в Україні поступово починає розвиватися. Розуміння важливості застосування лізингу росте в ділових і урядових колах, особливо в тих галузях економіки, які відрізняються високою капіталоемністю, тривалими термінами реалізації і великою питомою вагою устаткування в об'ємі капіталовкладень (авіаційна галузь, сільське господарство і т. д.). У зв'язку з вищевикладеним, можна зробити висновок, що застосування лізингу у області охорони навколишнього середовища і зокрема у сфері поводження з

відходами споживання, назріла необхідність, тим більше що передумови і перші кроки в цій сфері вже є і достатньо успішні.

Література

1. Афонин С. И. Лизинг-ключ к успешному решению экологических проблем // ТБО. — 2007. — № 2. — С. 14-16.
2. Колотырин К. П. Использование лизинга в природоохранной деятельности предприятий // Экономическое развитие и окружающая среда: стратегии, модели, инструменты управления: Мат. 8-й межд. конф. Российского общества экологической экономики. — НИА-Природа, Сочи-2007. — С. 117-119.
3. Василенко Д., Капрони Р., Кисіль С., Рязанова Н. Лізинг в Україні. — К.: Міжнародна Фінансова Корпорація, 2001. — 141 с.
4. Експрес-результати дослідження ринку лізингу України-2007 // Лізинг в Україні. — <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Ксенко Я. Розвиток лізингу в Україні // Справочник економіста. — 2007. — № 1. — С. 13-20.

Резюме

Представлен механизм финансирования с выходом на основы лизинга. Предложен алгоритм, позволяющий повысить эффективность финансирования деятельности.

Рецензент доктор економ. наук, доцент Т. В. Уманец

УДК 658.821(477)

М. Г. Гонтар

ВЛИЯНИЕ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ УКРАИНСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

На сегодняшний день низкий уровень технологического развития большинства отраслей экономики Украины вступает в противоречие с научно-техническими, производственными, социально-экономическими процессами: снижаются эффективность и объемы производства, уменьшается его конкурентоспособность на рынке товаров и услуг, растет дефицит потребительского рынка, растрачиваются природно-сырьевые и интеллектуальные ресурсы, падает жизненный уровень населения, растет количество техногенных катастроф и т. п.

Процесс адаптации Украины к глобальным тенденциям технологической интеграции находится на начальной стадии, хотя очевидно, что интеграция в международную инновационную сферу стала важной ступенью поступательного движения национальных отраслей высоких технологий. Международное научно-техническое и технологическое сотрудничество призвано способствовать повышению конкурентоспособности предприятий, приходу современных технологий на внутренние украинские рынки. Анализ деятельности ведущих национальных компаний показывает: чем больше степень их сотрудничества с зарубежными партнерами, тем дальше они продвинулись на пути к мировому рынку, тем более стойким является их финансовое и экономическое состояние.

В отличие от развитых стран, которые 85-90 % прироста ВВП получают от производства и экспорта наукоемкой продукции, Украина, занимая по количеству научных работников одно из первых мест в мире, до сих пор еще развивается без существенного использования результатов научных исследований.

В Украине на государственном уровне нет такого субъекта деятельности, который бы реально и эффективно влиял на процессы технологического развития. Не отмечается результативностью и сама процедура формирования приоритетов и критических технологий, негативное влияние которой можно объяснить рядом причин: недостаточным присутствием потребителей научно-технической продукции в составе рабочих групп; отсутствием независимой экспертизы; фактическим игнорированием ресурсных возможностей страны; формальной ориентацией на переход к новому технологическому укладу и т. д.

В стране отсутствует четко организованная система прогнозирования развития науки и технологии на длительную перспективу. В этой связи представляется необходимой, прежде всего, обоснованная государственная экономическая и научно-технологическая политика. Государство должно создать рыночные стимулы для формирования национальными частными структурами инновационно-ориентированной экономики. Ведь не секрет, что нередко только частные компании могут достоверно оценить коммерческий эффект от внедрения той или другой технологии, построить действенную инвестиционную стратегию, снизить потенциальные риски. Опыт развитых стран показывает: само

технологическое прогнозирование, будет играть все большую роль, станет ориентиром для горизонтального перемещения технологий, которое связано с общей тенденцией к интеграции всех взаимосвязей в цепочке “продукт — системы — обслуживание”.

Результаты прогнозного исследования, в том числе и автора этой статьи, позволили сделать обобщенный вывод, что современная волна технологического прогресса приведет к кардинальным изменениям жизни в течение 20-30 годов. В основе ускорения технологического прогресса во всем мире лежит информационная революция, которая, в свою очередь, ведет к расширению масштабов революции технологической.

Среди наиболее характерных программ технологического предвидения, выделяют такие региональные программы:

1. Региональная программа Европейского Союза “Европа-2010” (Ferenc Kovats, 2001). Ее цель — построить стратегию развития Европы в начале нового века в условиях жесткой конкуренции с другими регионами мира (Североамериканским, Дальневосточным и пр.) и нарастания процессов мировой экономической глобализации и интеграции. Главная идея этой программы — расширение Европы на восток и север, от чего зависит ее будущее и особенно ее конкурентоспособность в глобальном окружении. После пополнения Европейского Союза новыми членами Европа станет одним из самых больших в мире общих рынков с более чем 550-миллионным населением и наиболее мощным, практически полумиллиардным средним классом, который обеспечит очень высокую покупательную способность региона. При этом интегральный характер связей Европейского Союза и конкурентоспособность всего континента зависят от стабильности новых членов. Поэтому Восточная и Северная Европа должны стать безопасными, стабильными и процветающими регионами, что является основным условием программы “Европа-2010”.

2. Программа технологического предвидения Великобритании (Ben R. Martin, 2001), в частности, была учреждена в 1993 г. с бюджетом примерно в 1 миллион фунтов стерлингов. Ее задачами были: повышение конкурентоспособности Великобритании на мировых рынках, улучшение партнерских отношений между промышленностью, наукой и правительством, определение перспективных технологий на ближайшие 10-20 лет и концентрация внимания исследователей на возможностях рынка техноло-

гий и, как следствие, повышение эффективности использования научной базы. Выполнение программы поручили отделу науки и технологий при правительстве Великобритании в сотрудничестве с другими правительственными департаментами.

3. Национальная программа технологического предвидения Венгрии (Ferenc Kovats, 2001). Данную программу правительство начало осуществлять в 1997 году. На том этапе спад венгерской экономики сменился экономическим ростом, позволившим этой стране перейти к решению среднесрочных и долгосрочных задач развития. Венгерская программа технологического предвидения создавалась с целью выработки стратегии повышения конкурентоспособности национального сектора экономики на международной арене и улучшения качества жизни ее граждан.

Таким образом, недооценка ведущей роли технологий и необходимости технологической однородности межотраслевой структуры производства ведет к снижению их конкурентоспособности. Поэтому в деятельности руководству украинских компаний не следует допускать управленческих ошибок, и использовать опыт вышеописанных стран.

Литература

1. Гальчинський А. С., Гець В. М., Кінах А. К., Семиноженко В. П. Інноваційна стратегія українських реформ. — К.: Знання України, 2002. — 336 с.
2. Голощапова О. Ринок інноваційних технологій в Україні: вивчення світового досвіду з метою його застосування у вітчизняних умовах // Економіст. — 2007. — № 2. — С. 32-35.
3. Наукова та інноваційна діяльність в Україні. Статистичний збірник. — К., 2004. — 360 с.
4. Helal W. E. The top 10 emerging technologies // Futurist. — 2003. — V. 34, № 4. — P. 1-10.

Резюме

У данній статті розглядається сучасна проблема впливу технологічного розвитку на діяльність українських підприємств та ступінь їх конкурентоспроможності. Детальніше розкривається сучасний стан технологічного розвитку та технологічні міжнародні програми.

Рецензент доктор економ. наук, професор Ю. Г. Козак

РОЛЬ ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ В РАЗВИТИИ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ СТРОИТЕЛЬСТВА

Лизинговая деятельность в сфере строительства находится на первоначальном этапе становления. История развития лизинга в Украине насчитывает не более пяти лет. Внедрение лизинга в экономику нашей страны стало возможным в условиях перехода от централизованного распределения средств производства к купле-продаже их на свободном рынке — отечественном и международном. В условиях переходного периода многие предприятия испытывают недостаток средств на капиталовложения, так как в связи с инфляцией, высоким налоговым бременем, недостатком оборотных средств вынуждены большую часть прибыли и финансовых ресурсов направлять на текущие расходы. Осуществлению инвестирования препятствует также высокая стоимость кредитных ресурсов. Поэтому лизинг зарекомендовал себя приоритетным направлением активизации инвестиционной деятельности в строительной отрасли.

Лизинг является мощным стимулятором инвестиционных процессов, а также роста объемов производства и его доходности, за счет повышения технической оснащенности предприятий, обновления действующего парка машин и оборудования. Это особенно актуально на современном этапе развития отрасли, когда возрастает потребность строительных организаций в обновлении основных производственных фондов, развитии мощностей предприятия, проведении технического перевооружения. Резко нарастают объемы морально устаревших и физически изношенных машин, механизмов и оборудования, а также производственных зданий и сооружений. Сегодня в целом по строительной отрасли 40-50 % всех основных производственных фондов по степени изношенности не отвечает конъюнктуре спроса и требует замены, а их выбытие в последние годы значительно превышает прирост.

Решение этой проблемы весьма затруднительно при дефиците инвестиций и взаимных неплатежах без кардинально новых, финансовосберегающих методов механизации строительства. Как показывает мировой и отечественный опыт, наиболее привлека-

тельным имуществом, используемым в лизинговых операциях, являются автотранспорт, машины и оборудование, на долю которых приходится до 85 % всех лизинговых операций. Лизинг — один из наиболее прогрессивных методов материально-технического обеспечения производства, который открывает возможность без больших первоначальных вложений с гораздо меньшими издержками по сравнению с использованием кредита наращивать парк машин, не создавая при этом дорогостоящей службы механизации для обслуживания новой техники.

Лизинг позволяет использовать в производственной деятельности не только отдельные виды машин, но и целые укомплектованные технологии. Он создает условия для применения наиболее передовой техники в условиях ее быстрого старения и острого дефицита финансовых средств, а также способствует переориентации банков с рынка ценных бумаг на инвестиции в развитие производства. В силу этого все больше предприятий признают лизинг одним из наиболее прогрессивных методов инвестирования средств в технику и оборудование и активно его используют.

В настоящее время выделяют три основные организационные формы управления лизингом. При первой форме вся деятельность по подготовке и проведению лизинговых операций сосредоточена в подразделениях или службах предприятия, занимающихся производственными вопросами; при второй — сконцентрированы в службах маркетинга и сбыта; при третьей — выделена в специально создаваемые для этого структуры. Эти формы используются независимо от вида лизинга.

Концентрация лизинга в производственных подразделениях позволяет сформировать сбыт наиболее передовой техники, наладить ее ремонт и обслуживание непосредственно у потребителей. Однако по мере расширения лизингового предпринимательства данная организационная форма не сможет полностью обеспечить потребности пользователей. Поэтому неизбежен переход к более совершенной форме управления, основанной на возрастающей в сфере бизнеса роли маркетинга.

Управление лизингом посредством маркетинга позволяет совершенствовать эту форму сбыта и осуществлять его уже освоенными методами и средствами реализации продукции на рынке. Дальнейшее расширение масштабов лизинга требует прилива новых капиталов и выработки новых подходов к его организации.

Это достигается путем создания специализирующихся на проведении лизинговых операций компаний, которые сосредоточивают воедино все операции, связанные с предоставлением имущества в лизинг. Эффективность их деятельности обеспечивается тем, что реклама, изучение рынка, ремонт, техническое обслуживание, организация дополнительных денежных ресурсов подчинены решению единой задачи обеспечения лизинговой деятельности. Эту задачу можно сформулировать как создание системы формирования парка машин и служб механизации, путем применения лизинговых отношений, интегрируемых непосредственно в сферу производства. Решение этой задачи может быть осуществлено путем создания отраслевого лизинга с системой механизации.

При подобном решении задач организации лизинга необходимо учитывать требования строительных организаций к формам и методам лизинговых отношений. Созданная на этой основе структура лизинговой компании позволяет рассматривать лизинг как вид предпринимательской деятельности, как инвестиционный инструмент, как предприятие, предоставляющее товарный кредит в виде машин и транспортных средств. Механизм функционирования компании сводится к следующему (рис. 1).

Свободные денежные ресурсы концентрируются в банке и предоставляются в виде кредита лизинговой компании. Лизинговая компания — лизингодатель — преобразует предоставленный кредит в средства труда (приобретает на заводе строительную технику), после чего трансформирует средства труда в товарный кредит строительной организации (передает предприятию во временное пользование до окончательного выкупа). Лизингополучатель, используя машины в производстве, создает новую строительную продукцию — товар. Последний на рынке недвижимости (основных фондов) продается потребителям. После реализации строительной продукции, когда у лизингополучателя образуются финансовые средства, производятся взаиморасчеты со всеми участниками лизинговых операций. Как правило, взятая в лизинг техника выкупается лизингопользователем у лизингодателя в течение трех лет. До выкупа техники он является собственностью лизинговой компании и служит надежной гарантией для банка, предоставляющего кредит лизингодателю.

Такова схема финансового лизинга. В отличие от него оперативный лизинг позволяет передавать машины в период нор-

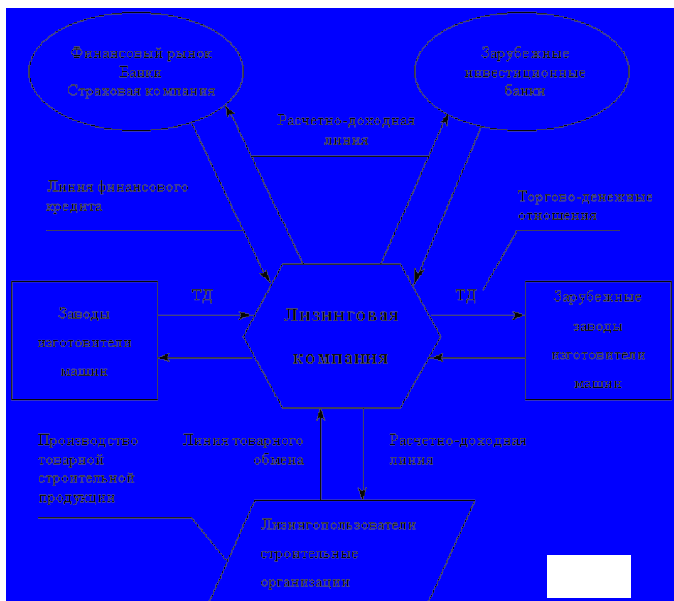


Рис. 1. Функционирование лизинговой компании

мативного срока эксплуатации поочередно нескольким лизингополучателям. В условиях строительного производства, для которого характерны этапность работ, сезонность их производства, перманентное изменение парка машин в зависимости от профиля сооружаемого объекта оперативный лизинг более привлекателен. Он дает возможность кратковременного использования машин и техники для производства отдельных видов работ, причем предоставление машин в товарный кредит сопровождается услугами по их техническому и эксплуатационному обслуживанию, что избавляет строительную организацию от необходимости создавать под каждую машину участки механизации. На практике происходит интеграция лизинга со строительной организацией в сфере товарного производства. Лизинговая компания в этом случае выступает как товаропроизводитель.

Кроме того, техника, приобретаемая в пользование через лизинговую компанию, как правило, обходится получателю значительно дешевле, так как, во-первых, компания осуществляет оптовые закупки, что естественно, снижает цену поставщика. Во-

вторых, стоимость кредитных ресурсов лизинговой компании преимущественно ниже сложившихся банковских ставок. Это вызвано рядом льгот, которые имеют лизинговые операции в ряде стран Запада. Как отмечалось на проведенной в Москве всероссийской научно-практической конференции правительство Москвы также намерено установить для лизинговых компаний ряд льгот по налогообложению.

Практика показывает, что на эффективность работы строительной организации оперативный лизинг оказывает доминирующее воздействие. Поэтому для него целесообразны такие же льготные условия, как и для финансового лизинга. Для формирования парка машин и создания ремонтно-механической базы компаниям, работающим в режиме оперативного лизинга, должен предоставляться льготный кредит под 20-30 % годовых. Необходимо освободить от налога на прибыль ту часть прибыли, которая используется для приобретения машин и техники. Ограничение господдержки оперативному лизингу ограничивает товарное производство и соответственно — поступление налогов в бюджет.

Необходимо иметь в виду, что лизинговые компании — это не просто посредники между поставщиками и пользователями техники и оборудования. Они также ведут активную работу на рынке поставщиков и потребителей, изучают его, следят за техническими новинками, ценами, поставками, эксплуатацией и обслуживанием техники. Лизинговые компании — не только потребители кредитных ресурсов, но и сами за счет собственных средств осуществляют инвестиции. Иными словами, лизинговые компании — это производственно-финансовая структура, которая должна в идеале взять на себя весь спектр проблем, стоящих перед лизингополучателем: подбор высокоэффективной, конкурентоспособной по цене техники, нахождение дешевых инвестиций, оплату продукции, ее доставку и организацию гарантийного и послегарантийного сервиса, включая обеспечение запасными частями.

Для достижения этих целей компании необходимо создать структуру, отвечающую требованиям отраслевого лизинга, интегрированную в строительное производство. Компании должны осваивать формы и методы лизинговых отношений, позволяющих формировать отраслевой лизинг с системой механизации, ориентированной на полное обслуживание парка машин строительных организаций. Производственные возможности компании

оцениваются готовностью сотрудничать со строительными организациями по следующим направлениям:

- приобретение техники различного профиля, комплектующих изделий, запчастей, эксплуатационных материалов, оборудования, транспортных средств импортного производства;
- передача в пользование строительной техники;
- обеспечение сданной в пользование техники квалифицированными машинистами, сервисным техническим обслуживанием и ремонтом;
- перебазирование строительных машин;
- подбор и подготовка обслуживающего персонала для работы на импортных строительных машинах и оборудовании;
- внедрение новейших технологий с применением высокопроизводительной отечественной и импортной техники;
- разработка мероприятий инженерной экологии и охраны природной среды;
- маркетинговые исследования украинского, российского и внешнего рынков в целом.

Проведение необходимой работы по устранению причин, сдерживающих развитие лизинга, явится важным условием его успешного использования не только в строительном комплексе, но и в народном хозяйстве. В свою очередь, судя по опыту работы ряда лизинговых компаний, как за рубежом, так и в Украине, что явится дополнительным источником инвестиций, повышения технической оснащенности и перевооружения строительных организаций и всей отрасли в целом.

Литература

1. <http://www.leasing.org.ua>.
2. Николайчук В. Е. Лизинг как универсальная форма деятельности на рынке средств производства. — 2004.
3. Усенко Я. Развитие лизинга в Украине // Справочник экономиста. — 2007. — № 1.
4. <http://www.lease.org.ua>.

Резюме

Розглядається проблема лізингових компаній у розвитку матеріально-технічної бази будівництва.

Рецензент доктор економ. наук, професор Н. А. Левицький

**ОСОБЛИВОСТІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В ОСББ
В ПЕРІОД ЇХ СТАНОВЛЕННЯ В РЕГІОНАХ УКРАЇНИ**

Трансформаційні перетворення в економіці України виявили проблеми зміни пріоритетів у створенні нового та утриманні існуючого житлового фонду. Збільшення об'ємів будівництва житла з 1995 р. по 2008 рік на 17 відсотків не сприяло покращенню ситуації щодо вирішення житлового питання малозабезпечених громадян. Актуальним залишається вирішення питання будівництва доступного та соціального житла. Враховуючи обмеженість земельних ділянок під будівництво нового житла та необхідність їх резервування для розвитку соціально-економічної інфраструктури населених пунктів, цілком закономірно постає питання збереження вже існуючого житлового фонду, формування інституту власника житла з метою одержання населенням якісних житлово-комунальних послуг. Одним із засобів збереження житлового фонду, ефективного використання та управління приватизованих квартир мешканців багатоквартирних будинків є створення об'єднань співвласників багатоквартирних будинків (ОСББ).

Процес приватизації житлового фонду, який розпочався з 1992 р. на виконання Закону України “Про приватизацію державного житлового фонду” з метою забезпечення населення власним житлом, викликав необхідність залучення громадян до його утримання і збереження, зокрема шляхом створення об'єднань співвласників будинків. Законодавчим актом, який визначає правові й організаційні засади створення, функціонування, реорганізації та ліквідації об'єднань співвласників житлових та нежитлових приміщень багатоквартирного будинку, є Закон України “Про об'єднання співвласників багатоквартирного будинку” [1]. Дослідження проблем утримання й збереження житлового фонду знайшли своє відображення в роботах вітчизняних учених Н. Гури, Ю. Манцевича, В. Кірюшина, В. Руденко, О. Лотоцького та інших провідних вчених [2, 3, 4]. Науковцями С. Дем'янець, В. Погореловою, К. Сафіуліною, В. Святоцькою досліджувався напрям створення та функціонування ОСББ [5]. Особливості бухгалтерського обліку об'єднань співвласників багато-

квартирного будинку (ОСББ) досліджували О. Кононенко, Н. Лисенко, В. Матвеева, Г. Соколюк та інші вчені [6, 7, 8].

Метою статті є аналіз стану функціонування ОСББ у регіонах України; виявлення переваг та проблем, пов'язаних з їх формуванням; обґрунтування теоретичних засад обліку ОСББ.

Пріоритетним напрямом держави в житлово-експлуатаційному господарстві є демонополізація у сфері управління та утримання житлового фонду через стимулювання процесу створення об'єднань співвласників багатоквартирних будинків. Як свідчить світовий досвід, ОСББ — це найефективніший спосіб покращити умови проживання і досягти європейського рівня життя населення. Об'єднання співвласників багатоквартирного будинку створюється власниками квартир для управління, утримання та використання неподільним і загальним майном [1]. Членство в такому об'єднанні згідно зі світовим досвідом є обов'язковим, зокрема у таких країнах, як Німеччина, Швейцарія, Данія, Нідерланди, Норвегія, Польща.

Основна діяльність ОСББ спрямована на реалізацію права власності мешканців багатоквартирного будинку на володіння та користування спільним майном, належне утримання будинку і прибудинкової території, сприяння якісному житлово-комунальному обслуговуванню за обґрунтованими цінами. Власники квартир, об'єднуючись в ОСББ, отримують статус юридичної особи, що дозволяє їм стати власниками всього будинку з його допоміжними приміщеннями, а також прилеглою до будинку територією. Земельним кодексом України визначено, що земельні ділянки, на яких розташовані багатоквартирні житлові будинки та прибудинкові території державної або комунальної власності, надаються в постійне користування установам і організаціям, котрі здійснюють управління цими будинками. Таким чином створення ОСББ сприяє недопущенню ущільнення забудови на прибудинковій території.

Оскільки в Україні нараховується близько 230 тисяч багатоквартирних будинків, а на ремонт кожного з них потрібно принаймні 2 мільйони гривень, то загалом виходить, що лише ремонт житлового фонду коштуватиме щонайменше 460 млрд. гривень [9]. Зрозуміло, що в сучасних умовах держава не в змозі утримувати це житло, в результаті чого збереження та утримання житлового фонду потребує розроблення фінансових механізмів, зокрема залучення приватних інвестицій, кредитів банків, участі

у фінансуванні органів місцевого самоврядування і в першу чергу — власників житла.

Перші ОСББ в Україні були створені в 1992 р. Незважаючи на те, що створення ОСББ у 2008 р. було визнано одним із стратегічних завдань держави, їх кількість, як у цілому по Україні, так і в регіонах залишається незначною (табл. 1) [9].

В Україні у 2007 р. діяло 7014 об'єднань співвласників багатоквартирних будинків, що на 23,35 % більше порівняно з 2006 р. За перше півріччя 2008 року кількість діючих об'єднань співвласників багатоквартирних будинків в Україні збільшилася до 7866, але становила лише 10,1 % від кількості житлових будинків, які мають п'ять і більше поверхів. Незважаючи на збільшення ОСББ за перших 6 місяців 2008 р. в Україні на 852 об'єднання зазначений процес не має вирішального впливу на ринок послуг з управління житловим фондом. Так, у Закарпатській області протягом I півріччя 2008 р. створено лише 4 ОСББ, у Кіровоградській — 6 ОСББ, у Полтавській — 8 ОСББ [10]. Динаміка створення ОСББ в областях України показано на рисунку 1.

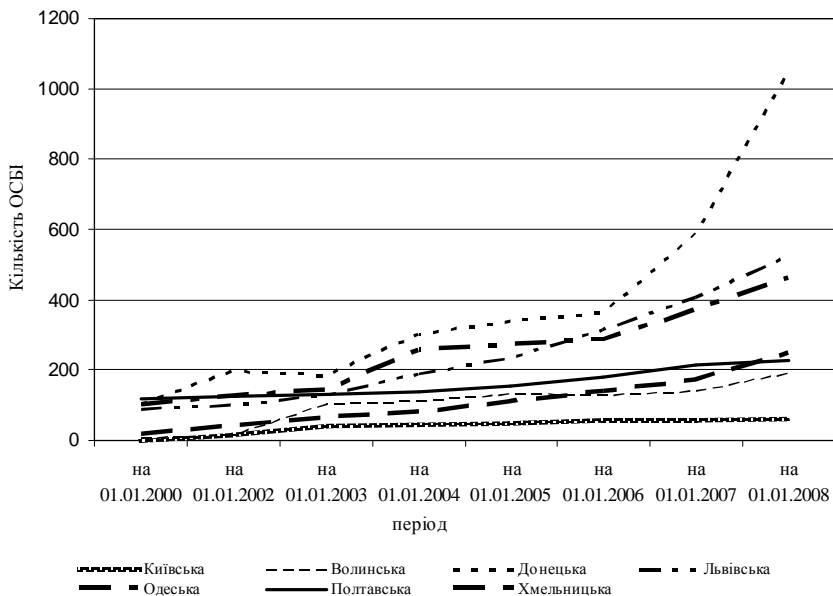


Рис. 1. Крайній, середній та гірший стан створення ОСББ в регіонах України (вибірково за типовими ознаками)

Таблиця 1

Створення ОСБВ у період із 01.01.2000 р. по 01.01.2008 р.

Регіони	Станом на 01.01.2000		Станом на 01.01.2002		Станом на 01.01.2003		Станом на 01.01.2004		Станом на 01.01.2005		Станом на 01.01.2006		Станом на 01.01.2007		Станом на 01.01.2008	
	К-сть	%	К-сть	%	К-сть	%	К-сть	%	К-сть	%	К-сть	%	К-сть	%	К-сть	%
АР Криві	46	4,08	61	3,59	79	3,62	135	5,58	155	4,27	242	5,54	253	4,71	301	4,29
Вінницька	1	0,09	14	0,82	19	0,87	31	1,12	39	1,07	120	2,75	144	2,68	159	2,31
Волинська	6	0,53	13	0,77	99	4,53	109	3,92	130	3,58	126	2,89	139	2,59	152	2,11
Дніпропетровська	8	0,71	39	2,30	64	2,93	106	3,82	153	4,21	188	4,31	228	4,24	233	3,22
Донецька	103	9,13	199	11,72	183	8,38	302	10,87	341	9,39	360	8,25	588	10,94	1052	15,00
Житомирська	15	1,33	36	2,12	52	2,38	60	2,16	72	1,98	76	1,74	85	1,58	103	1,47
Закарпатська	3	0,27	10	0,59	10	0,46	11	0,40	20	0,55	20	0,46	21	0,39	25	0,35
Запорізька	2	0,18	39	2,30	59	2,70	75	2,70	95	2,62	135	3,09	171	3,18	206	2,84
Івано-Франківська	14	1,24	55	3,24	72	3,30	83	2,99	98	2,70	124	2,84	181	3,37	209	2,91
Київська	2	0,18	16	0,94	42	1,92	48	1,73	52	1,43	58	1,33	60	1,12	62	0,88
Кіровоградська	16	1,42	28	1,65	33	1,51	47	1,69	47	1,29	54	1,24	59	1,10	72	1,01
Луганська	185	16,40	220	12,96	220	10,07	244	8,78	264	7,27	295	6,76	318	5,92	325	4,52
Львівська	87	7,71	101	5,95	129	5,91	187	6,73	233	6,42	314	7,19	407	7,57	431	5,91
Миколаївська	74	6,56	127	7,48	184	8,42	267	9,61	300	8,26	365	8,36	407	7,57	431	5,91
Одеська	100	8,87	124	7,30	141	6,46	256	9,22	271	7,46	287	6,57	370	6,88	422	5,80
Полтавська	116	10,28	124	7,30	130	5,95	137	4,93	157	4,32	182	4,17	212	3,94	227	3,14
Рівненська	11	0,98	16	0,94	32	1,47	44	1,58	64	1,76	104	2,38	108	2,01	129	1,79
Сумська	57	5,05	39	2,30	53	2,43	54	1,94	54	1,49	62	1,42	74	1,38	82	1,13
Тернопільська	7	0,62	16	0,94	22	1,01	52	1,87	66	1,82	116	2,66	173	3,22	250	3,46
Харківська	59	5,23	74	4,36	115	5,27	198	7,13	248	6,83	265	6,07	278	5,17	300	4,14
Херсонська	34	3,01	60	3,53	85	3,89	102	3,67	124	3,42	148	3,39	182	3,39	209	2,91
Хмельницька	16	1,42	40	2,36	65	2,98	78	2,81	110	3,03	139	3,18	170	3,16	248	3,46
Черкаська	7	0,62	24	1,41	40	1,83	64	2,30	71	1,96	92	2,11	121	2,25	152	2,11
Чернівецька	6	0,53	45	2,65	53	2,43	70	2,52	82	2,26	97	2,22	117	2,18	131	1,82
Чернігівська	10	0,89	27	1,59	41	1,88	50	1,80	60	1,65	64	1,47	78	1,45	91	1,26
м. Київ	143	12,68	115	6,77	125	5,72	223	8,03	298	8,21	298	6,83	389	7,24	431	5,91
м. Севастополь	-	-	36	2,12	37	1,69	27	0,97	27	0,74	35	0,80	43	0,80	62	0,86
Усього по Україні	1128	100,00	1698	100,00	2184	100,00	2778	100,00	3631	100,00	4366	100,00	5376	100,00	7014	100,00

На початок 2009 року в Полтавській області налічувалося 255 ОСББ. Найбільшу кількість ОСББ створено в м. Кременчук (122), м. Полтава (23), Карлівському районі (21), м. Лубнах (15), м. Комсомольську (15). Відсутні ОСББ у В. Багачанському, Котелевському, Решетилівському, Чутівському, Шишацькому районах Полтавської області.

Аналіз стану щодо функціонування ОСББ доцільно проводити з урахуванням площ житлових будинків, які вони обслуговують.

У результаті проведеного аналізу стану створення ОСББ правомірно розподілити регіони України за трьома групами. До першої групи, яка характеризується високим рівнем створення ОСББ, відносимо регіони, в яких відсоток створених ОСББ на 01.01.2008 р. знаходився в межах 10-15 % — Донецька область. До другої групи відносяться регіони, відсоток створення ОСББ в яких знаходився у межах 5-10 %, зокрема Луганська, Львівська, Миколаївська та Одеська області. До третьої групи, в якій стан створення ОСББ характеризується як низький відносяться всі інші області, в яких відсоток створення ОСББ знаходиться в межах від 0 до 5 %.

Таким чином, в регіонах з низьким рівнем створення ОСББ доцільно, в першу чергу, проводити роз'яснювальну роботу серед населення щодо їх переваг. Так, основними перевагами функціонування ОСББ є:

- можливість належного утримання будинку та прибудинкової території;
- одержання населенням якісних житлово-комунальних послуг;
- статус неприбуткової організації ОСББ зменшує податкове навантаження, що в кінцевому результаті впливає на розмір плати за житло;
- безкоштовне користування земельною прибудинковою територією.

Відсутність державних спеціальних програм кредитування, які дали б змогу надавати ОСББ пільгові кредити в Україні, недостатній рівень обізнаності населення нормативно-правовими актами, котрі регулюють систему відносин між населенням та органами місцевого самоврядування щодо організації ОСББ, відсутність принципової методики фінансування капітального ремонту житла при створенні ОСББ потребує обґрунтування, розроблення і впровадження заходів із покращення ситуації як

у частині забезпечення розроблення нормативних актів, так і в частині співпраці з населенням. До таких заходів правомірно віднести наступні:

- розроблення методичних рекомендацій щодо процесу створення ОСББ та їх запровадження на регіональному рівні з конкретизацією етапів;
- запровадження алгоритму переведення прибудинкової території у власність ОСББ із можливістю фінансового забезпечення цього процесу місцевими органами влади;
- розроблення методики фінансування капітального ремонту житла при створенні ОСББ з зазначенням періоду виконання, переліку робіт і визначенням відповідальних осіб за не своєчасне їх виконання;
- запровадження інституту ефективного власника житлового фонду й управителів житловим фондом в усіх регіонах з активізацією роботи з населенням.

Типові методичні рекомендації щодо процесу створення ОСББ та їх запровадження на регіональному рівні включають наступні етапи:

- підготовчий етап: створення ініціативної групи в складі не менше 3-х осіб, яка займається підготовкою до установчих зборів;
- проведення установчих зборів з обов'язковим попереднім повідомленням про місце, дату, час не менше ніж за 14 днів до дати проведення, письмово під розписку або рекомендованим листом;
- державна реєстрація ОСББ райдержадміністрацією за місцем знаходження будинку у термін до 30 календарних днів із дня подання документів;
- реєстрація в управлінні статистики, податковій інспекції;
- отримання дозволу на виготовлення печатки та штампуги;
- реєстрація в Пенсійному фонді, у Фонді соціального страхування з тимчасової втрати працездатності, у Фонді соціального страхування на випадок безробіття і у Фонді соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань;
- відкриття рахунку в банку;
- внесення ОСББ до Реєстру неприбуткових організацій.

Практична цінність методичних рекомендацій щодо процесу створення ОСББ в конкретних регіонах забезпечуватиметься зазначенням переліку документів, необхідних на кожному з етапів, строків документального їх проходження, прізвищ відповідальних осіб, адресних і телефонних даних виконавців послуг.

Алгоритм переведення прибудинкової території у власність ОСББ має наступну послідовність:

- ознайомлення з даними Державного земельного кадастру для з'ясування власника та користувача земельної ділянки, на якій знаходиться будинок.
- замовлення технічного звіту щодо встановлення зовнішніх меж земельної ділянки, котру ОСББ планує оформити у власність для обслуговування багатоквартирного будинку.
- звернення з проханням видати розпорядження на оформлення землеволодіння прибудинкової території до місцевої ради.
- замовлення землевпорядній організації технічної документації із землеустрою для оформлення права користування ОСББ земельною ділянкою для експлуатації та обслуговування житлового будинку. Замовником розроблення технічної документації згідно із чинним законодавством зобов'язаний виступити відповідний орган місцевого самоврядування, а всі витрати, пов'язані з розробленням проекту, віднести на власний рахунок. На практиці це здійснює ОСББ за власний рахунок. Загальна сума робіт може сягати 10 тисяч гривень.
- розгляд місцевою владою питання про надання прибудинкової території у власність ОСББ та прийняття відповідного рішення, яким затверджується проект передання прибудинкової території у власність ОСББ.

На етапі функціонування ОСББ слід зосередитися на особливостях бухгалтерського обліку в об'єднаннях. Організація та ведення обліку в ОСББ здійснюється відповідно до Закону України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні", Положень (стандартів) бухгалтерського обліку та базується на нормах Господарського кодексу України, Земельного кодексу України, Житлового кодексу Української РСР, та Законів України "Про об'єднання співвласників багатоквартирного будинку", "Про житлово-комунальні послуги" та інших. Бухгалтерський облік

на ОСББ ведеться відповідно до “Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов’язань і господарських операцій підприємств і організацій” та “Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов’язань і господарських операцій підприємств і організацій”.

Метою ведення бухгалтерського обліку в ОСББ є надання повної, неупередженої інформації про діяльність, зокрема про отримані доходи та здійсненні витрати протягом звітного періоду мешканцям будинку та контролюючим органам. Основне завдання бухгалтерського обліку ОСББ полягає в складанні кошторису витрат і доходів та контроль за його виконанням.

Особливість ведення бухгалтерського обліку в ОСББ зумовлено наступним:

- ОСББ є самостійним об’єктом господарювання, юридичною особою, але його діяльність спрямована не на одержання прибутку, а для забезпечення і захисту прав його мешканців, належного утримання та використання неподільного майна;
- нормативна база, що регламентує діяльність ОСББ є недосконалою, а законодавчі норми потребують узгодження;
- одним з основних завдань ОСББ є облік доходів і витрат, оскільки на ньому базується складання кошторису доходів та витрат. У кошторисі необхідно передбачати надходження цільових коштів, використання матеріально-технічних ресурсів, розрахунки як з державними органами так і з персоналом об’єднання;
- ОСББ повинно забезпечувати отримання мешканцями об’єднання якісних житлово-комунальних та інших послуг за обґрунтованими цінами;
- так як функції з управління та експлуатації житлового фонду ОСББ відокремлено, то об’єднання виступає замовником житлово-комунальних послуг.

Основою фінансового обліку в ОСББ є фінансове планування доходів і витрат. У вигляді кошторису надходжень і витрат фінансове планування на утримання будинку та прибудинкової території є дієвим інструментом ефективного управління об’єднанням. Цільові надходження і надходження від підприємницької діяльності формують дохідну частину кошторису ОСББ. До

доходів основної статутної діяльності відносяться цільові внески членів об'єднання, бюджетні асигнування та інші цільові надходження. Цільові внески від членів об'єднання, в свою чергу, поділяються на дві групи: сплата за утримання житла та внески до ремонтного, резервного фондів, які мають компенсувати вартість послуг з утримання житлового будинку. Бюджетні асигнування відповідно до чинного законодавства України, об'єднання мають право отримувати у вигляді дотацій на житлово-комунальні послуги, обслуговування та капітальний ремонт будинків, субсидії малозабезпеченим громадянам. Дохід від підприємницької діяльності включає доходи від оренди приміщень.

Важливим показником фінансово-господарської діяльності неприбуткової організації є витрати. Облік витрат в ОСББ здійснюється згідно з П (С) БО 16. Організація обліку витрат залежить від форми обслуговування будинку: змішана форма; об'єднання є замовником усіх послуг. Витрати основної діяльності складаються з цільових та адміністративних витрат. До цільових витрат відносяться: витрати на утримання будинку та прибудинкової території, витрати на технічне обслуговування і поточний ремонт, витрати на утримання обслуговуючого персоналу, витрати на капітальний ремонт. Адміністративні витрати включають оплату праці правління ОСББ, витрати за отримані інформаційні, юридичні послуги, податки та збори. До витрат підприємницької діяльності відносяться витрати, пов'язані з наданням майна в оренду та інші витрати. Порівнявши доходи і витрати операційної діяльності звітного періоду одержують фінансовий результат. Так як об'єднання фактично здійснює витрати в межах коштів цільового фінансування, то сальдо на 791 рахунок "Результат операційної діяльності" відсутнє. В разі наявності залишків на 791 рахунок, такі фінансові результати обліковуються на 44 рахунок "Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)".

Враховуючи особливості бухгалтерського обліку в ОСББ цілком закономірно постає питання про доцільність спрощення бухгалтерського обліку як одного з інструментів процесу формування об'єднань. Автор поділяє думку науковців щодо створення умов найбільшого сприяння розвитку системи ОСББ шляхом зменшення вимог до організації бухгалтерського обліку, зменшення податкового тиску [7]. Оскільки ОСББ правомірно віднести

до малих підприємств, адже середньооблікова чисельність працюючих за звітний (фінансовий) рік не перевищує п'ятдесяти осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) за цей період не перевищує суми, еквівалентної п'ятистам тисячам євро за середньорічним курсом Національного банку України щодо гривні, то бухгалтерський облік доцільно здійснювати за спрощеною системою обліку та звітності. Спрощена система бухгалтерського обліку передбачає використання спрощеного плану рахунків. Як мале підприємство ОСББ має право збирати витрати на рахунку 23 “Виробництво” або користуватися рахунками класу 8.

Незначна кількість господарських операцій в ОСББ дозволяє використовувати просту форму обліку, основним регістром якої є журнал реєстрації господарських операцій.

В якості висновку слід відзначити:

1. Сучасною та перспективною організаційно-правовою формою забезпечення реалізації прав власників квартир багатоквартирного будинку на володіння і користування спільним майном є ОСББ. Перевагами формування ОСББ є: можливість належного утримання будинку та прибудинкової території; одержання населенням якісних житлово-комунальних послуг і обґрунтований розмір оплати за них; безкоштовне користування земельною прибудинковою територією. Запропоновано заходи щодо створення ОСББ: розроблення методичних рекомендацій щодо процесу їх створення; запровадження алгоритму переведення прибудинкової території у власність; розроблення методики фінансування капітального ремонту житла при створенні ОСББ.
2. Доведено, що на етапі функціонування об'єднання дієвим інструментом ефективного управління ним є спрощення організації бухгалтерського обліку в ОСББ. Висвітлено чинники впливу на особливості обліку та обґрунтовано теоретичні засади обліку в ОСББ.

Література

1. Закон України “Про об'єднання співвласників багатоквартирного будинку” від 29.11.201 р. № 2866-III із змінами // Житлове законодавство України. — К.: Істина, 2006. — С. 66-84.

2. Гура Н. Проблеми створення об'єднань співвласників багатоквартирних будинків в Україні // Економіка України. — 2005. — № 4. — С. 66-71.
3. Манцевич Ю. М. Житло: проблеми та перспективи: наукове видання. — К.: Профі, 2004. — 360 с.
4. Кірюшин В. М., Руденко В. А., Лотоцький О. Б. Управління житлом — самостійна житлово-комунальна послуга // Реконструкція житла. — К., 2005. — Вип. 6. — С. 17-26.
5. Створення та діяльність об'єднання співвласників багатоквартирного будинку: Практ. посіб. / М. Кальтагейсер, Н. Лисенко, В. Погорелова та ін. — К., 2007. — 288 с.
6. Кононенко О. Об'єднання співвласників багатоквартирного будинку: правові засади функціонування та облік // Бухгалтерський тиждень. — 2002. — № 18. — С. 17-18; 31-35.
7. Гура Н. Концептуальні засади побудови обліку в об'єднаннях співвласників багатоквартирних будинків // Бухгалтерський облік і аудит. — 2007. — № 5. — С. 43-48.
8. Соколюк Г. Облік доходів в об'єднаннях співвласників багатоквартирного будинку // Бухгалтерський облік і аудит. — 2006. — № 6. — С. 34-41.
9. Зв'язок МінЖКГ з регіонами: від виконавчої вертикалі до угод про співпрацю з органами місцевого самоврядування // <http://www.minjkg.gov.ua/index.php?id=642>.
10. Про підсумки роботи житлово-комунального господарства України у I півріччі 2008 року // <http://www.uapravo.net/data2008/base02/ukr02881.htm>.

Резюме

В статье раскрыты особенности бухгалтерского учета объединений совладельцев многоэтажных домов в период их образования в регионах Украины. Выполнен анализ состояния образования ОСМД в регионах Украины. Предложены мероприятия, направленные на совершенствование организации работы и бухгалтерского учета в ОСМД.

Рецензент доктор економ. наук, профессор В. П. Дубищев

СУЧАСНЕ УЯВЛЕННЯ ПРО ПОНЯТТЯ ІНФЛЯЦІЇ ТА ЇЇ НАСЛІДКІВ ДЛЯ НАСЕЛЕННЯ

Інфляція є складним багатofакторним явищем. Вона, як наслідок порушення економічної рівноваги, посилюючись в умовах фінансової кризи, спотворює ціни, насамперед, на споживчі товари та послуги.

Треба віддати належне зарубіжним і вітчизняним авторам наукових творів, які системно досліджують проблему інфляції у її взаємозв'язку зі законами економічної рівноваги. Така взаємозалежність бачиться у наукових працях І. Фішера, Л. Вальраса, Т. Мальтуса, В. М. Гееця, Е. М. Лібанової, В. М. Новікова й інших вчених [1, 2, 3, 4, 5, 6].

Виходячи із системного уявлення про явище інфляції та її впливу на добробут населення, мета даної статті полягає у систематизації сучасного поняття інфляційних процесів та їх наслідків для населення.

Інфляція (від латинського *inflatino* — роздувати) є процесом знецінення грошей, який проявляється як стійке підвищення загального рівня цін і відбувається внаслідок перевантаження сфери обігу грошовою масою, незабезпеченою товарами та послугами. Інфляція така ж стара, як і ринкова економіка. Широко відома, наприклад, історія інфляції у Великобританії вже з XIII ст., коли протягом тривалого часу ціни постійно зростали. Реальна ж заробітна плата почала стійко зростати тільки після Промислової революції у другій половині XIX століття. Швидко зростали ціни і у часи Громадянської війни в США, починаючи з 1860 року тощо. Характерною для пострадянських країн є приклад інфляції в Україні на початку 90-х років. Особливо важким економічним становищем в Україні відзначені 1992-1994 роки. Так, у 1992 році ціни в Україні зросли майже у 21 раз, у 1993 р. — у 102,6 разів, у 1994 р. — у 5 раз. Тільки протягом 1993 року ціни зростали щомісяця в середньому на 170 %. Щоденно ціни зростали майже на 3 %. Це був своєрідний гіперінфляційний пік, коли темпи зростання цін перевищували 50 % щомісяця, а інфляція набувала статусу “супергіперінфляції”.

Поняття інфляції дуже поширене, однак його часто неправильно розуміють. Інфляція означає зростання загального рівня цін. Її темпи є темпами зміни загального рівня цін. Теоретично вони вимірюються як середня зважена товарів і послуг в економіці. На практиці загальний рівень цін вимірюється складанням індексів цін, які є середніми величинами споживчих або виробничих цін, хоча не всі ціни зростають однаковими темпами в інфляційні періоди. Протилежним до інфляції поняттям є дефляція, яка має місце тоді, коли загальний рівень цін падає. Дефляція трапляється вкрай рідко. Підтримувана дефляція, коли ціни постійно падають протягом декількох років, асоціюється з періодами глибокої депресії, такими, як 30-ті роки ХХ ст. чи 90-ті роки минулого століття. Застосування активної стабілізаційної політики, яка ліквідувала глибокі тривалі спади в ринковій економіці розвинених країн, усунуло дефляцію з економічної арени. Спорідненим поняттям є дезінфляція, яка означає зменшення темпів інфляції. Індекс цін є середня зважена цін ряду товарів і послуг. Складаючи індекси цін, економісти зважують індивідуальні ціни через економічну важливість кожного товару. Найважливішими індексами цін є індекс споживчих цін (ІСЦ), ВНП-дефлятор та індекс оптових цін виробника.

Індекс споживчих цін є основою індексації грошових доходів населення, механізмом їх підвищення на підставі діючого законодавства і нормативно-правових актів. Він вимірює зміни у вартості фіксованого ринкового кошика споживчих товарів та послуг і відноситься до типу індексів Лоу. Прикладами індексів Лоу є широко використовувані індекси Ласпейреса та Пааше. При складанні індексу Ласпейреса використовується типовий кошик, придбаний в більш ранній період із двох порівнюваних, а в індексі Пааше — кошик, типовий для більш пізнього періоду. Навпроти, при складанні індексу вартості життя (ІВЖ) зіставляється вартість двох кошиків, які можуть у точності не збігатися, але приносять однакове задоволення споживачеві або мають для нього однакову користь. До складу ІСЦ входять ціни на продовольчі товари, одяг, житло, паливо, транспорт, медичні послуги, плата за навчання на інші товари та послуги, що купуються типовим домашнім господарством для повсякденного життя. Розраховуючи ІСЦ, кожному товару встановлюють фіксо-

вану вагу, що пропорційна його відносній важливості у споживчих видатках бюджету сім'ї.

ВНП-дефлятор враховує ціни усього ВНП (споживання, інвестицій, урядових закупок і чистого експорту). ВНП-дефлятор відрізняється від ІСЦ тим, що його індекс — зі змінними, а не зі сталими вагами. В його структурі розраховуються дефлятори компонентів ВНП: інвестиційні товари, особисте споживання тощо.

Індекс оптових цін виробника вимірює рівень цін на стадії оптової торгівлі чи на виробничій стадії. Він містить у собі ціни на продовольство, промислові вироби і видобувні продукти. Для розрахунку цього індексу використовуються фіксовані ваги.

За темпами зростання інфляція має три види. Помірна або повзуча інфляція характеризується повільним зростанням цін (до 10 % на рік). Галопуюча інфляція, вимірюється двозначними чи тризначними числами (20, 100 чи 200 % на рік).

Гіперінфляція — надвисока і вкрай небезпечна інфляція, що може привести до економічного паралічу, провокування гострих соціальних конфліктів та непередбачених катаклізмів. На передній план діяльності уряду висувається емісійна діяльність, потужність друкарського верстата. За умов гіперінфляції гроші починають втрачати свої функції, падає їх роль в економіці, відбувається натуралізація господарських зв'язків на основі бартерного обміну, порушується механізм дії фінансів і кредиту, розвиваються інші стихійні процеси в економіці.

Слід виділити особливий випадок інфляції, обумовлений, насамперед, значним зростанням витрат виробництва. Наприклад, різким підвищенням цін на енергоносії. Таке явище існує в економіці під назвою "стагфляція". Стагфляція = стагнація + інфляція. Передумовами стагнації є також порушення економічних зв'язків між галузями народного господарства, невдале керівництво, розпад народногосподарського комплексу, корупція, структурні зрушення в економіці, розквіт тіньової економіки та інше.

Відрізняється два типи інфляції:

- відкрита, що характеризується постійним підвищенням цін, дією механізму адаптивних очікувань. Відкрита інфляція існує в двох основних формах: інфляція пропозиції (витрат) й інфляція попиту;
- подавлена, яка обумовлена адміністративним регулюванням цін та дефіцитним очікуванням споживачів.

Інфляція пропозиції (витрат). У другій половині ХХ століття інфляційні процеси змінюються. Ціни нині мандрують вулицею з одностороннім рухом — зростають повільно в роки спаду і швидше — в роки піднесення. Вони зростають, навіть коли не використовується 30 % виробничих потужностей, а безробіття сягає 10 %. Тобто, ціни зростають в роки спаду, бо витрати на працю, капітал і матеріали мають здатність збільшуватися навіть у недовантаженій економіці. Це явище відомо як інфляція, що зумовлена витратами, або інфляція пропозиції. Така інфляція виникає через зростання витрат навіть в періоди високого безробіття і неповного використання виробничих ресурсів. Інфляції, пов'язаної із зростанням витрат, не було на ранніх стадіях розвитку ринкової економіки. Вона виникла у 30-40-х роках і призвела до драматичних змін у поведінці цін після Другої світової війни. Причину інфляції витрат часто вбачають у заробітній платі, яка, зрозуміло, є важливою частиною затрат. Вину за це окремі економісти склали на профспілки, оскільки ті вимагали збільшення номінальної заробітної плати, тоді як значна кількість членів спілок не мала роботи. Цей погляд на профспілки повністю не підтверджується, так як заробітна плата працівників, які не були членами профспілок росте, майже такими ж темпами. Збільшення у витратах часто спричиняється різкими змінами цін на нафту і продовольчі товари та динамікою валютних курсів.

Механізм даної форми інфляції пов'язаний зі зростанням витрат виробництва і збільшенням собівартості продукції, що скорочує прибутки і обсяг виробництва продукції, внаслідок цього зменшується пропозиція товарів та послуг у масштабі всієї економіки і підвищується рівень цін. Отже, причинами інфляції витрат є: олігополістична політика ціноутворення та фінансова політика держави; зростання цін на сировину та матеріали. Найбільш розповсюдженим різновидом інфляції витрат є така, що зумовлена необґрунтованим збільшенням заробітної плати, тобто яка не забезпечена продуктивністю праці (рис. 1).

Це все веде до збільшення собівартість продукції, скорочення пропозиції товарів та послуг на ринку. За умов незмінного сукупного попиту AD скорочення сукупної пропозиції викличе зростання рівня цін, тому підвищення витрат виробництва призведе до зміцнення кривої сукупної пропозиції (AS_1) в положення (AS_2)

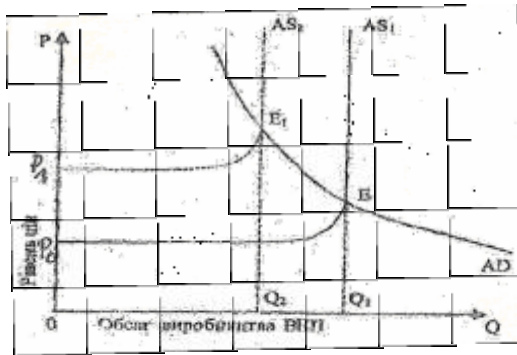


Рис. 1. Інфляція витрат

та скороченню обсягу пропозиції з (Q_1) до (Q_2). А це при незмінному сукупному попиту призведе до підвищення цін.

Інфляція попиту зв'язана з дією монетарних факторів, насамперед, з надлишковою емісією грошових знаків, що спричиняє надмірний дефіцит бюджету. Інфляція попиту призводить до перевищення попитом існуючої пропозиції товарів та послуг. До цього приводять зміни в інвестиціях, урядових видатках або в чистому експорті, що змінює сукупний попит і обсяг виробництва. Але незалежно від причин, інфляція попиту спостерігається, коли сукупний попит зростає швидше за виробничий потенціал економіки, підносячи ціни, щоб зрівноважити пропозицію та попит. Таким чином, можна розглядати пропозицію грошей як головну причину інфляції, аргументуючи цей підхід так: зростання пропозиції грошей збільшує сукупний попит, який, у свою чергу, підвищує рівень цін. Інфляція попиту переважно виникає в умовах повної зайнятості та повної завантаженості виробничих потужностей. У цих умовах зростання попиту не супроводжується еластичним розширенням пропозиції, тому ціни ростуть. Але не зважаючи на зростання витрат, покупці отримують ту ж саму кількість благ як і раніше, а зростання цін "поглинає" додатковий грошовий попит. Крім того, викликане попитом підвищення цін стає можливим ще до досягнення повної зайнятості, наприклад, внаслідок існування "вільних місць" в окремих галузях.

Підвищення попиту графічно відображується на рисунку 2 зміщенням кривої сукупного попиту вправо (від AD_1 до AD_2).

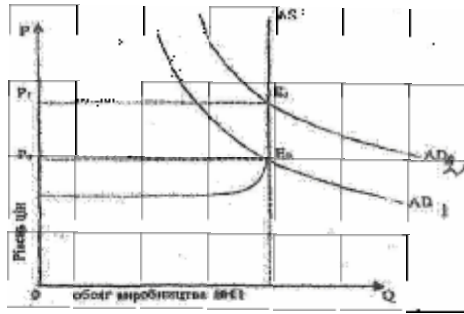


Рис. 2. Інфляція попиту

При кожній ціні на валовий національний продукт попит на нього є більшим, що призводить до підвищення цін з P_0 до P_1 при постійному обсязі ВВП (крива AS — сукупна пропозиція).

Формальним поясненням тривалості інфляції в часі може бути таке: всупереч зростанню цін, попит на блага залишається на своєму попередньому рівні, адже в досліджуваному попередньому періоді покупці в сукупності не отримали додаткових благ. Якщо вони і надалі виявляють попит на перевищуючу реальний обсяг ВВП кількість благ, та зможуть відповідно підвищити свої витрати, тоді у наступному періоді виникає та сама ситуація, що і в попередньому: попит перевищує обсяг ВВП і рівень цін знову зростає. Ключовим у виникненні такої ситуації є наявність бажань і можливостей покупців підвищувати свої витрати, які обумовлюються можливістю зростання прибутку. Але якими є шанси домогосподарств на його зростання? Чим більшим є надлишковий попит на ринку товарів, тим більшим буде попит на робочу силу. Надлишковий попит на ринку праці дозволяє профспілкам забезпечити підвищення номінальної заробітної плати. Домогосподарства зберігають реальний попит на тому ж рівні. Якщо події розвиваються за цим сценарієм, тоді сукупний попит залишається на рівні, що перевищує ВВП. Процес інфляції може продовжуватися і далі: надлишковий попит — зростання цін — зростання прибутку — підвищення заробітної плати — надлишковий попит — зростання цін тощо.

Ліквідація цієї ситуації без втручання держави не можлива, бо деякі групи суб'єктів господарювання не зможуть збільшити свої доходи відповідно до зростання цін (ті, що отримують фіксо-

вані доходи). Тому вони повинні скорочувати свій попит на блага. Звичайно, зростання цін може бути призупинено в тому випадку, якщо держава, керуючись економічними причинами, обмежує попит, що дозволяє досягнути оптимального співвідношення між ВВП та сукупним попитом. “Гальмування” інфляційного процесу має місце і тоді, коли центральний банк країни обмежує обсяг грошової бази, що не дозволяє відповідним чином розширити грошову масу. Якщо центральний банк не збільшує грошову масу, або збільшує її, але в обмеженому обсязі, тоді, наприклад, інвестори втрачають можливість отримання кредитів для інвестування і темпи інфляції знижуються. Отже, обов’язковою умовою довгострокового процесу інфляції попиту є збільшення грошової маси. Але сучасну інфляцію попиту відрізняє те, що ціни і заробітна плата починають зростати ще до досягнення повної зайнятості.

Подавлена інфляція характеризується тимчасовим заморожуванням цін та доходів; встановленням граничних цін на продукцію; тотальним адміністративним контролем за цінами. Така інфляція впливає на всі сторони життя суспільства і може гальмувати його соціально-економічний розвиток.

Наслідки інфляції узагальнені в економічній літературі у категорії “ціна” інфляції. Під ціною інфляції розуміють її кінцеві наслідки на доходи суспільства в цілому, його структурних ланок і домогосподарств. Тобто йдеться про те, кому і в якій мірі підвищення цін вигідно, а для кого воно є руйнівним. У загальному розумінні існує основні варіанти “ціни” інфляції: позитивний (означає приріст доходу), нульовий і негативний (збитковий).

Позитивний варіант існує не випадково: якби подорожання товарів нікому не було вигідно, то інфляція могла б виникнути лише помилково. Насамперед інфляція може приносити дохід державі. Цей вид збагачення здавна мав назву “сеньйораж” (мито за право друкувати гроші). Ще у середні віки феодал (сеньйор) володів винятковим правом карбувати монету на своїй території і таким чином отримував прибуток. Зараз сеньйораж — привілля держави.

Нульовий варіант (рідкісне явище), коли втрати від зростання цін повністю перекриваються збільшенням доходів. Такий випадок має місце, якщо на окремих підприємствах чи в масштабі країни проводиться “автоматична індексація” грошових доходів.

І по мірі подорожчання товарів та послуг у тому ж масштабі зростає розмір заробітків.

Негативний варіант виникає найчастіше, він призводить до втрати доходів фірм і домогосподарств, маючи свої різновиди.

Втрати від зберігання готівки вдома, коли “ціна” інфляції дорівнює кількості додаткових грошей, які можна було б отримати від зберігання грошей на депозиті в банку. Дуже часто номінальна ставка відсотку за банківським депозитом є нижчою за рівень інфляції. Тому зберігання грошей на депозиті не гарантує повністю від інфляційних втрат. Розмір цих втрат дорівнює різниці між рівнем інфляції і ставкою відсотку. Втрати меню — додаткові витрати, що пов’язані з підвищенням цін у магазинах, кафе транспортних тарифів тощо.

Втрати через недосконалість юридичної практики виникають при складанні контрактів, коли юристи вказують номінальні величини вартості речей, не передбачаючи їх індексацію на рівень інфляції та перерахунок на стабільну іноземну валюту. Втрати від недосконалості податкового законодавства, коли не враховується, що оподаткований прибуток зростає повільніше, ніж збільшуються ціни. Проте податок на прибуток стягується за такими ставками, наче ці доходи пов’язані зі зростанням цін. Втрати через помилкові інфляційні очікування, коли через раптове підвищення цін, відсоток, що виплачують банки своїм вкладникам по депозитах, стає меншим за темпи інфляції. В цьому випадку виникає спекулятивний розподіл доходів. Програють кредитори: вони отримують гроші, які знецінились. Виграють боржники, бо вони повертають борг з відсотками у знецінених грошах.

Інфляція, що є передбачуваною і збалансованою не справляє впливу на реальний обсяг виробництва, його ефективність чи розподіл доходу, так як немає ніякої вигоди чи втрат по різних випадках активів. Ціни у цьому випадку — просто змінний масштаб, до якого люди повністю пристосовуються. У такому разі можна сказати, що люди часто неправильно розуміють природу інфляції; плутають високу інфляцію з високими цінами. Насправді, невеликі втрати від збалансованої і передбаченої інфляції означають, що популярні уявлення про злигодні від інфляції можуть інколи бути неправильними.

Передбачена, але незбалансована інфляція створює відносні ціни обумовлюючи зниження ефективності економіки. Вплив на обсяг виробництва і економічну ефективність справляється на

макрорівні. Так, до 70-х років висока світова інфляція йшла пліч-о-пліч з високою зайнятістю й обсягом виробництва. Інфляція зростала, коли інвестування було жвавим і було досить робочих місць. Але періоди непередбаченого зниження темпів інфляції — 30-ті роки, 1954, 1958, 1982 роки — були роками високої незайнятості праці і капіталу. На загальну думку, уповільнення інфляції приносить банкам й іншим кредиторам “вигоду”. Насправді ж кредитні установи нерідко залишаються з незібраними боргами, чи то від фермерів у 30-ті, чи то від латиноамериканців у 80-ті роки. Аналізуючи цей досвід, треба бути обережним у тлумаченні причинного зв’язку. Чи зростання обсягу виробництва було спричинене зростанням цін? Або, навпаки, зростання цін було результатом зростання виробництва? Може й обидва ці явища стали результатом якогось третього фактору, що змінював ціни і обсяг виробництва?

Непередбачена але збалансована інфляція супроводжується несподіваними стрибками цін, що збіднює або збагачує окремі верстви населення, хоча може матиме незначний вплив на ефективність виробництва. Витрати тут більше соціальні, ніж економічні. Вона перерозподіляє багатство від кредиторів до боржників (тобто непередбачена інфляція допомагає тим, хто позичив у когось гроші, і шкодить тим, хто позичав комусь гроші). Непередбачене зниження темпів інфляції дає протилежний ефект. При цьому втрати від перерозподілу залежить від темпів інфляції. Хто вкладає гроші у нерухоме майно чи золото, мають великий зиск під час такої інфляції. Вважалося, що звичайні акції є хорошим захистом від інфляції. Проте останнім часом вони не справджують надій, що на них покладаються.

Непередбачена і незбалансована інфляція веде до спотворення цін, знижує ефективність економіки і виробництва, перерозподіляє дохід населення. Багато втрат унаслідок такої інфляції не походять лише із самої інфляції. Соціальні негаразди виникають саме через спотворення цін (табл. 1).

Історія свідчить, що інфляція не може залишитися стабільною досить довго. Часті потрясіння через зміни у сукупному попиті, різкі стрибки цін на нафту, неврожаї, зміни у валютних курсах, зміни у продуктивності праці, подорожання робочої сили та інші численні економічні події прискорюють чи уповільнюють темпи інфляції. Тобто, якими б не були реальні чи уявні втрати від інфляції, більшість країн сьогодні не терпітимуть довго

Таблиця 1

Інфляція та її наслідки

Характеристика інфляція	Збалансована	Незбалансована
Передбачена	Не призводить до втрат	Знижує ефективність економіки
Непередбачена	Перерозподіляє дохід населення	Знижує ефективність економіки, перерозподіляє дохід населення

високих темпів інфляції. Раніше чи пізніше вони роблять кроки для зменшення інфляції, обмежуючи зростання реального обсягу виробництва і підвищуючи безробіття або посилюючи контроль за цінами і зарплатою. Результат майже завжди такий — болісний період стагнації, коли робітники тимчасово звільняються з роботи, переводяться на неповний робочий день, та існують невизначні перспективи з робочими місцями.

Література

1. Фишер И. Покупательная сила денег, ее определение и отношение к кредиту, проценту и кризисам. — М.: Фин. изд-во, 1925. — С. 117-159.
2. Вальрас Л. Элементы чистой политической экономии. — М.: ЭКСМО-Прес, 1993. — С. 71-153.
3. Мальтус Т., Кейнс Д., Ларин Ю. Антология экономической классики — М.: Эконов-Ключ, 1993. — С. 51-73.
4. Геєць В. М. Уроки та перспективи ринкових реформ і довгострокового економічного зростання України // Економічна теорія. — 2004. — № 3. — 15 с.
5. Ліанова Е. М. Трансформація державної соціальної політики в контексті забезпечення конкурентоспроможності української економіки // Фінанси України. — 2007. — № 9. — С. 34-41.
6. Новиков В. М., Сітнікова Н. П. й інші. Соціальні трансформації: міжнародний і вітчизняний досвід / За ред. д. е. н., проф. В. М. Новикова. — НАН України, Ін-т. Економіки НАН. — 2003. — 253 с.

Резюме

В статье рассмотрено и систематизировано представление о современной инфляции и её последствиях для населения.

Рецензент канд. економ. наук, доцент В. Г. Никифоренко

КРЕДИТОРСЬКА ЗАБОРГОВАНІСТЬ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Одним із основних завдань пошуку управління фінансовими ресурсами, які визначають фінансову стійкість сільськогосподарського підприємства, є необхідність вирішення ряду питань, пов'язаних з оптимальним співвідношенням дебіторської та кредиторської заборгованості підприємства, співвідношення між об'ємами кредиторської та дебіторської заборгованості, термінів їх виплат. Основним питанням виступає питання впливу цієї заборгованості на фінансове забезпечення сільськогосподарських підприємств і на їх фінансовий результат.

Актуальними питаннями, які пов'язані із формуванням такої концепції розвитку підприємства, при якій фінансовий його стан буде більш стійким, займались багато науковців, вчених-економістів, таких як В. Я. Амбросов, А. А. Богомоллов, Ф. Ф. Бутинець, О. Є. Гудзь, М. Я. Дем'яненко, Г. Г. Кірейцев, П. А. Лайко, С. І. Маслов, В. В. Сабко, П. Т. Саблук, В. К. Савчук.

Практична значимість досліджень по цьому питанні заключається в тому, що були розроблені кілька пропозицій щодо зниження кредиторської заборгованості.

Основою фінансового добробуту підприємства виступає саме прибуткова діяльність (наявність фінансового прибутку у відповідних абсолютних та відносних розмірах) і помірні податки. В цьому випадку підприємство матиме можливість своєчасно розплатуватись із постачальниками сировини, матеріалів, енергії, з кредиторами; виплачувати податки, поповнювати оборотні засоби; освоювати випуск нової продукції, яка буде мати попит на ринку.

Виходячи з цього, на мою думку, велике значення набуває пошук засобів та механізмів управління кредиторської заборгованості на сільськогосподарських підприємствах. Ефективність реструктуризації кредиторської заборгованості в багатьом залежить від реалізації розрахункової політики по відношенню до постачальників, банків, податкових органів та інших організацій, підприємств, установ.

Аграрний сектор як один із важливих напрямків економіки України, значно впливає на економічну ситуацію в країні. На даному етапі розвитку економіки положення саме сільськогосподарських підприємств характеризується глибоким фінансово-економічним кризисом, основними ознаками якого є:

- збитковість більшості сільськогосподарських підприємств;
- накопичена прострочена кредиторська заборгованість по всім зобов'язанням вище ніж валовий прибуток підприємства в десятки раз;
- найбільша частина прострочених боргів бюджету та позабюджетні фонди складається з пені та штрафів;
- більше половини сільськогосподарських підприємств України знаходяться на грані банкрутства, внаслідок відсутності реальної можливості розрахуватися із своїми боргами.

Забезпечення нормального розвитку аграрної сфери тісно пов'язано із пошуком механізмів стабілізації розвитку сільськогосподарських підприємств. Основною проблемою, яка виступає перед аграрними підприємствами України, є саме проблема управління кредиторською заборгованістю, яка в свою чергу тісно пов'язана із дебіторською. Тому важливим та актуальним становиться пошук механізмів співвідношення кредиторської та дебіторської заборгованості.

На прикладі 5-ти сільськогосподарських підприємств Одеської області (Тарутинський район) спостерігаємо появу закономірності між дебіторською та кредиторською заборгованістю (табл. 1). По даним таблиці бачимо, що за весь період дослідження, а саме з 2003 до 2008 років, дебіторська заборгованість покривала кредиторську в середньому на 70 %. І лише на одному підприємстві (СВК "Яровський") суми платежів від дебіторів були більшими за суми платежів кредиторам.

Ситуація така, що відповідна кількість суб'єктів господарювання не в змозі своєчасно виконувати свої зобов'язання. Якщо на підприємстві будуть заморожені суми в розрахунках з покупцями та замовниками, то від цього може виникнути великий дефіцит грошових засобів, що приведе до появи кредиторської заборгованості, несплати платежів в бюджет, позабюджетні фонди, відрахувань по соціальному страхуванню та забезпеченню,

Таблиця 1

Дебіторська та кредиторська заборгованість сільськогосподарських підприємств
Тарутинського району Одеської області

№ п/п	Назва підприємства	Дебіторська заборгованість	Кредиторська заборгованість	Відношення дебіторської заборгованості до кредиторської заборгованості, %	Відношення кредиторської заборгованості до дебіторської заборгованості, %	Відношення дебіторської заборгованості до оборотних активів, %	Відношення кредиторської заборгованості до оборотних активів, %	Відношення дебіторської заборгованості до власного капіталу, %	Відношення кредиторської заборгованості до власного капіталу, %
1	СВК "Бесарабський"	826,0	826,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
2	КФГ "Касмет"	750,0	750,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
3	СЗАТ "Агрофірма ім. С. Лазо"	16251,7	16251,7	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
4	ЗАТ "Перемога"	16251,7	16251,7	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
5	Інше підприємство
6	Всього підприємств

заборгованості по заробітній платі та інших платежів. Порушення договірних зобов'язань і несвоечасна оплата поставальникам приведе до втрати ділової репутації підприємства і на останок — до неплатоспроможності і неліквідності. Із таблиці 1 видно, що така ситуація загрожує багатьом аграрним підприємствам. Дебіторська заборгованість на СВК "Бесарабський" в абсолютному значенні більше кредиторської заборгованості на 826,0 тис. грн. В КФГ "Касмет" ця різниця склала 750 тис. грн. В СЗАТ "Агрофірма ім. С. Лазо" дебіторська заборгованість перевищує кредиторську заборгованість на 16251,7 тис. грн., тобто на 45,29 % кредиторська заборгованість покривається дебіторською заборгованістю. На ЗАТ "Перемога", виходячи з даних, ситуація краща, лише 9 % грошових засобів не покривають-

ся платежами від дебіторів. А на СВК “Яровський” навіть у власному розпорядженні, після всіх розрахунків (з дебіторами та кредиторами), залишаються 39,82 % грошових коштів, тобто 264 тис. грн.

Отже, дуже мала кількість підприємств зміло реалізують правильні і ефективні рішення у роботі із контрагентами. Звичайно, для сільськогосподарських підприємств властиві специфічні ознаки, які обумовлюють реалізацію продукції з відстрочкою платежу, а саме:

- 1) присутність сезонного розриву між авансуванням і вивільненням засобів;
- 2) вплив природно-кліматичних чинників на організацію виробництва в галузі.

Але неконтрольоване нарощування заборгованості визначає існування проблеми “хронічних” неплатежів, що у свою чергу впливає на загальний фінансовий стан.

Виходячи з цього, можна розглядати декілька практичних та значимих аспектів:

1. Чим швидше обертається кредиторська заборгованість, тобто чим частіше поступають платежі від дебіторів, тим менше балансові залишки дебіторської заборгованості на кожну дату, і навпаки. Відповідно, такий самий зв'язок має місце між швидкістю звороту кредиторської заборгованості і її балансовими залишками.
2. Із всіх елементів оборотних активів і джерел фінансування вибрані для зіставлення дебіторська і кредиторська заборгованість. Особлива важливість такого зіставлення полягає в тому, що, якщо дебітори розплачуються з підприємством своєчасно і в повному об'ємі, підприємство має можливість настільки ж своєчасно розплачуватися по своїм боргам кредиторам.

Відомо, що дебіторська заборгованість — це головним чином борги покупців, тобто ті борги, на базі яких формується виручка від продажів. Кредиторська заборгованість — це в основному борги постачальникам, працівникам підприємства, бюджету і по єдиному соціальному податку, тобто ті борги, на базі яких в значній мірі формуються витрати на продукцію, що продається.

Із вищезазначених механізмів впливає головне правило — “повинен існувати контроль за оборотністю засобів у розрахун-

ках”. Значить, необхідно провести відбір потенційних покупців і визначити умови оплати товарів, які зазначені в договорах або в контрактах. Відбір можна проводити за допомогою неформальних критеріїв: дотримання платіжної дисципліни в минулому, прогнозні фінансові можливості покупця по оплаті необхідного об’єму товарів, рівень поточної платоспроможності, рівень фінансової стійкості, економічні та фінансові можливості підприємства та інші.

Поставку товарів в кредит краще пропонувати постійним партнерам. Наприклад, можна використовувати таку форму продажу товарів в кредит:

1. Покупець отримує двохвідсоткову знижку у разі оплати отриманого товару на протязі 10 днів з дати поставки цього товару.
2. Покупець сплачує повну вартість товарів, якщо оплата була здійснена в період з 11 по 30 день кредитного періоду.
3. На випадок несплати на протязі місяця, покупець вимушений додатково сплатити штраф, розмір якого може коливатися в залежності від моменту сплати.

Зазначені аспекти та механізми регулювання допоможуть знизити рівень дебіторської заборгованості, що приведе до зниження і кредиторської заборгованості.

Нормальний стан оборотності дебіторської і кредиторської заборгованості — це одна з умов відсутності збоїв в діяльності підприємства і здійснення ним нормальних циклів діяльності.

На практиці описаних вище ідеальних умов, як правило, не буває. Підприємству доводиться вирішувати проблеми, що виникають через відсутність ідеальних умов розрахунків з дебіторами і кредиторами. Ось деякі з них:

- терміни розрахунків з дебіторами і кредиторами. Якщо дебітори платять підприємству рідше, ніж підприємство повинне платити кредиторам, може настати недолік грошових коштів в звороті;
- суми платежів дебіторів і суми, які треба заплатити кредиторам на кожну дату, відповідну термінам платежів. Якщо кредиторам за станом на певну дату треба заплатити більше, ніж ми маємо на цю дату від дебіторів, доведеться знаходити додаткові джерела фінансування для погашення кредиторської заборгованості або вона перетвориться на прострочену.

На практиці виникає необхідність регулярної (інколи повсякденної) кількісної оцінки таких ситуацій, тобто недолику засобів для розрахунків з кредиторами, для вживання відповідних заходів, щоб не перетворювати кредиторську заборгованість на прострочену. Можлива, проте, і протилежна ситуація: платежі дебіторів дозволяють повністю і своєчасно розрахуватися з кредиторами, і після цих розрахунків залишається сума сплаченої дебіторської заборгованості, яку можна направити на інші цілі. Це так звані тимчасово вільні засоби в звороті. Якщо вони є, треба визначити у перебігу якого часу вони вільні.

Виходячи з цього, слід відмітити, що існують декілька загальних напрямів, які дозволяють організувати раціональне управління дебіторською заборгованістю:

- контроль розрахунків з покупцями по простроченим заборгованостям шляхом деталізації бухгалтерської інформації і її оцінки;
- орієнтуватися на велику кількість покупців з метою зменшення ризику несплати одним або декількома великими покупцями;
- стежити за співвідношенням дебіторською і кредиторською заборгованістю;
- значне перевищення першої загрожує фінансовій стійкості підприємства і вимагає пошуку нових джерел фінансування;
- використання штрафних санкцій при несвоечасній оплаті;
- розробити ефективні методи по обмеженню термінів розрахунків по постачаннях через переоформлення прострочених платежів з дебіторської заборгованості в комерційний кредит.

Використання вищезгаданих заходів дасть можливість раціонально організувати розрахунки за продукцію і ефективніше використовувати наявні фінансові ресурси сільськогосподарського підприємства.

Література

1. Фінанси в період реформування агропромислового виробництва / Дем'яненко М. Я., Алексійчук В. М., Борщ А. Г. та ін.; за ред. Дем'яненко М. Я. — К.: ІАЕ УААН, 2002. — 645 с.
2. Григорьева И. Н., Филипов Л. А. Оценка кризисности предприятий // Финансовый бизнес. — 2006. — № 3. — С. 30-38.

3. Гудзь О. Є. Дебіторська та кредиторська заборгованість в системі управління фінансовими ресурсами сільськогосподарських підприємств // Облік і фінанси АПК. — 2007. — № 1-2. — С. 65-70.
4. Ніконова М. В. Вексельні розрахунки в аграрному секторі економіки України // Економіка АПК. — 2006. — № 4. — С. 71-77.
5. Петруня Н. В., Гришова І. Ю. Структура та використання грошових активів сільськогосподарських підприємств // Економіка АПК. — 2008. — № 2. — С. 70-74.

Резюме

В статье рассмотрена проблема управления кредиторской задолженности во взаимосвязи с дебиторской задолженностью. На примере конкретных предприятий выявлены существующие недостатки в системе управления. Предложены механизмы и значимые аспекты в решении проблемы снижения задолженности за сельскохозяйственных предприятиях.

Рецензент канд. економ. наук, профессор Л. Е. Дяченко

УДК 518.86

Є. В. Черевко, И. В. Чумаченко

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ СОЛОУ ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ФУНКЦИЙ С ПОСТОЯННОЙ ЭЛАСТИЧНОСТЬЮ ЗАМЕШЕНИЯ

Модель Солоу является односекторной моделью экономического роста. В этой модели экономическая система рассматривается как единое целое, производит один универсальный продукт, который может как потребляться, так и инвестироваться. Модель достаточно адекватно отражает важнейшие макроэкономические аспекты процесса воспроизводства. Экспорт-импорт в явном виде не учитывается.

Состояние экономики в модели Солоу задается следующими пятью эндогенными переменными: X — валовой общественный продукт (ВОП), C — фонд непродовольственного потребления, I — инвестиции, L — число занятых, K — фонды. Кроме того, в модели используются следующие экзогенные (заданные вне системы) показатели: v — годовой темп прироста числа занятых,

m — доля выбывших за год основных производственных фондов, a — коэффициент прямых затрат (доля промежуточного продукта в ВОП), r — норма накопления (доля валовых инвестиций в валовом внутреннем продукте). Экзогенные параметры находятся в следующих границах: — $1 < n < 1$, $0 < m < 1$, $0 < a < 1$, $0 < r < 1$.

Предполагается, что эндогенные переменные изменяются во времени (аргумент t опущен, но присутствует по умолчанию). Экзогенные переменные считаются постоянными во времени, причем норма накопления является управляющим параметром, т. е. в начальный момент времени может устанавливаться управляющим органом системы на любом уровне из области допустимых значений.

Время t считается непрерывным и изменяется в годах. Предполагается, что годовой выпуск в каждый момент времени определяется линейно-однородной неоклассической производственной функцией

$$X = F(K, L),$$

Рассмотрим, как меняются ресурсные показатели за небольшой промежуток времени Δt . Согласно определению темпа прироста:

$$\frac{\Delta L}{L} = n\Delta t.$$

Поэтому $\ln L = nt + \ln A$, $L = Ae^{nt}$. Используя начальное условие $L(0) = L_0$, получаем $L = L_0 e^{nt}$.

Износ и инвестиции в расчете на год равны соответственно: mK и I , а за время Δt : и $I\Delta t$. Поэтому прирост фондов за время Δt составит: $\Delta K = -mK\Delta t + I\Delta t$.

Поделив на Δt , получим:
$$\frac{\Delta K}{\Delta t} = -mK + I.$$

Переходя к пределу при $\Delta t > 0$, получаем дифференциальное уравнение: $K' = -mK + I$.

Так, как промежуточный продукт равен aX , то валовой внутренний продукт (ВВП) составит: $(1-a)X$, в том числе инвестиции $I = r(1-a)X$, и фонд непроемственного потребления: $C = (1-r)(1-a)X$.

Кроме того, учитываем начальные условия для основных производственных фондов:

$$K(0) = K_0,$$

и трудовых ресурсов: $L(0) = L_0$.

Учитывая динамику численности трудовых ресурсов L , и тот факт, что валовой общественный продукт рассчитывается с помощью производственной функции $X = F(K, L)$, получаем модель Солоу в абсолютных показателях:

$$\begin{cases} L = L_0 e^{mt}; \\ K' = -mK + r(1-a)X; \\ K(0) = K_0; \\ X = F(K, L); \\ I = r(1-a)X; \\ C = (1-r)(1-a)X. \end{cases}$$

Но удобнее модель рассматривать в удельных показателях:

$$k = \frac{K}{L} \text{ — фондвооруженность;}$$

$$x = \frac{X}{L} \text{ — народнохозяйственная производительность труда;}$$

$$i = \frac{I}{L} \text{ — удельные инвестиции (на одного занятого);}$$

$$c = \frac{C}{L} \text{ — среднедушевое потребление (на одного занятого).}$$

Так, как ВОП рассчитывается по формуле:

$$X = F(K, L),$$

где $F(K, L)$ — однородная функция степени g , то:

$$x = \frac{F(K, L)}{L} = \frac{L^g F\left(\frac{K}{L}, 1\right)}{L} = L^{g-1} F\left(\frac{K}{L}, 1\right) = L^{g-1} f(k) = L_0^{g-1} f(k) e^{(g-1)mt}.$$

Так как $i = (1-a)x$, $c = (1-r)(1-a)x$,

$$\frac{dK}{dt} = \frac{d(kL)}{dt} = k'L + kL' = k'L + nLk,$$

Получаем модель Солоу в удельных показателях:

$$\begin{cases} \frac{dk}{dt} = -(m+n)k + r(1-a)L_0^{g-1} f(k)e^{(g-1)nt}; \\ k(0) = k_0 = \frac{K_0}{L_0}; \\ i = r(1-a)L_0^{g-1} f(k)e^{(g-1)nt}; \\ c = (1-r)(1-a)L_0^{g-1} f(k)e^{(g-1)nt}. \end{cases}$$

Центральным в модели является дифференциальное уравнение $\frac{dk}{dt} = -(m+n)k + r(1-a)L_0^{g-1} f(k)e^{(g-1)nt}$; вместе с начальным условием $k(0) = k_0$. Решив задачу Коши и получив тем самым функцию фондовооруженности $k = k(t)$, можно легко найти другие показатели, как относительные, так и абсолютные.

Рассмотрим производственную функцию с постоянной эластичностью замещения CES (Constant Elasticity of Substitution):

$$X = A(wK^{-a} + (1-w)L^{-e})$$

или в удельных показателях ($k=K/L$):

$$X = \frac{A(w(kL)^{-a} + (1-w)L^{-a})^{\frac{g}{a}}}{L} = A(wk^{-a} + (1-w))^{\frac{g}{a}} \times L^{g-1}.$$

Тогда, дифференциальное уравнение, которое показывает, как изменяется фондовооруженность, для функции CES будет иметь вид:

$$\frac{dk}{dt} = -(m+n)k + rA(1-a)(wk^{-a} + (1-w))^{\frac{g}{a}} (L_0 e^{nt})^{g-1},$$

Где w — параметр степени фондовооруженности, $0 < w < 1$; g — параметр отдачи на масштаб производства или степени однородности функции, $g > 0$;

$$s = \frac{1}{1+a},$$

s — эластичность замещения ресурсов, $0 < s < \mu$, $s \neq 1$, $a = \frac{1}{s} - 1$.

Множитель $A(t)$ отражает влияние нейтрального по Хиксу технического прогресса. Такой НТП не затрагивает соот-

ношений между факторами (K) и (L) и называется продуктоувеличивающим.

Модель Солоу для CES выглядит следующим образом:

$$\begin{cases} \frac{dk}{dt} = -(u+v)k + \rho A(1-a)(wk^{-a} + (1-w))^{-\frac{1}{a}}(L_0 e^{nr})^{1-\rho} \\ k(0) = k_0 \\ \dot{t} = \rho(1-a)A(wk^{-a} + (1-w))^{-\frac{1}{a}}(L_0 e^{nr})^{1-\rho} \\ c = (1-\rho)(1-a)A(wk^{-a} + (1-w))^{-\frac{1}{a}}(L_0 e^{nr})^{1-\rho} \end{cases}$$

Фактически здесь мы имеем дело с функцией:

$$g(k) = \begin{cases} (u+v)k + \rho(1-a)A(wk^{-a} + (1-w))^{-\frac{1}{a}}(L_0 e^{nr})^{1-\rho}, & \text{если } k > 0 \\ 0, & \text{если } k = 0. \end{cases}$$

Поэтому условие существования решения выполняется для всех $k \geq 0$. Найдем частную производную $\frac{\partial g}{\partial k}$:

$$\frac{\partial g}{\partial k} = -(m+n) + \frac{r(1-a)Awg}{k^{a+1} \times \left(\frac{w}{k^a} - w + 1 \right)^{\frac{g+1}{a}}}$$

При имеющих экономический смысл экзогенных параметрах частная производная будет конечна и непрерывна для $k > 0$. Очевидно, что во всех точках исследуемой области $t \geq 0, k > 0$ выполнены условия существования и единственности решения. Следует

заметить, при $k = 0$ существует конечная частная производная $\frac{\partial g}{\partial k}$.

Поэтому на оси абсцисс условия единственности не нарушены. Однако решение $k = 0$ экономического интереса не представляет.

Доказав для функции условие существования и единственности решения, мы можем корректно применить процедуру численного решения (в нашем случае метод Рунге-Кутты) с помощью программного обеспечения IThink.

Перед тем, как мы сможем реализовать поиск решений, нам необходимо определиться со значениями всех параметров, которые используются в модели. Выбор экзогенных параметров: $m=0,1$; $r=0,15$; $n=0,05$; $a=0,4$ и эндогенных параметров: $L_0=250$ млн., $A=2,248$ осуществляем из источника [2]. Параметры: $w=0,5$; ρ

$s=0,02$; были определены на основе экспертных оценок. Кроме того, отклонение данных экспертных оценок от реальных не оказывает влияние на качественное поведение модели.

Для модели Солоу с функцией CES, если степень однородности равна единице, дифференциальное уравнение можно проинтегрировать в квадратурах. Однако сами эти интегралы, вообще говоря, не выражаются через элементарные функции.

В модели Солоу с функцией CES с показателями однородности не равными единице дифференциальное уравнение не интегрируется в квадратурах. Рассмотрим для функции CES три случая:

1. $g = 1$. В данном случае решение ведет себя подобно решению для функции Кобба-Дугласа. На рис. 1 и на рис. 2 кривая 1 показывает изменение капиталовооруженности при $k_0 = 1,1$, а кривая 2 — при $k_0 = 2$. Как видим на графике, при любых k_0 $k(t)$ асимптотически стремится к стационарной траектории $k_{st} = 1,49$.

2. $g > 1$. Допустим, $g = 1,03$. Посмотрим, как поведет себя функция при разных начальных значениях. На рисунках 3-8 кри-

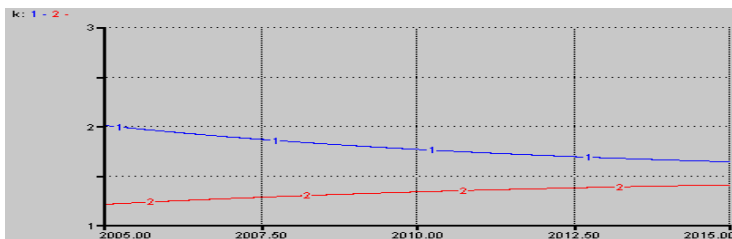


Рис. 1. График фондовооруженности для функции CES при $\gamma = 1$

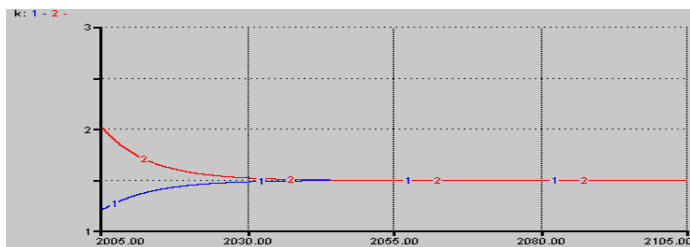


Рис. 2. График фондовооруженности для функции CES при $\gamma = 1$ (долгосрочный период)

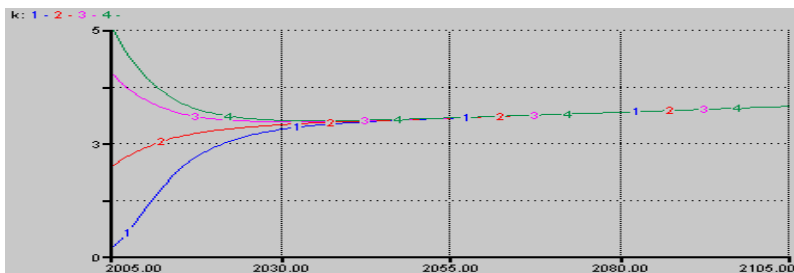


Рис. 3. График фондовооруженности для функции CES при $g > 1$ вая 1 обозначает $k(t)$ при $k_0=0,2$; кривая 2 — $k(t)$ при $k_0=2$; кривая 3 — $k(t)$ при $k_0=4$; кривая 4 — $k(t)$ при $k_0=5$:

График свидетельствует, что решение является устойчивым по отношению к изменению начального значения k_0 . Это означает, что значение фондовооруженности в отдаленной перспективе не зависит от начального значения k_0 , а влияние оказывают экзогенные параметры.

Поведение модели для больших промежутков времени дают результаты, которые трудно трактовать на сегодняшний день, как имеющие экономический смысл. Однако такие решения имеют немалый теоретический интерес, учитывая тот факт, что они не могут быть получены аналитически.

3. $g < 1$. Допустим, $g = 0,93$. Начальные значения капиталовооруженности будем варьировать, оставляя неизменными экзогенные параметры:

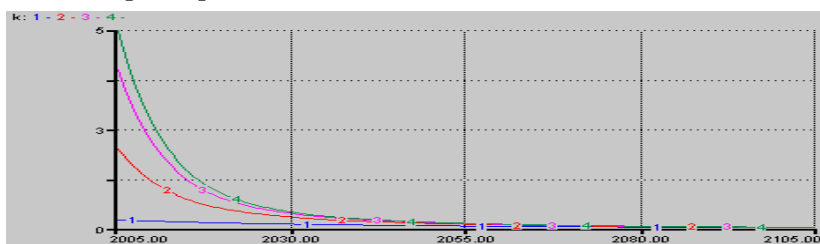


Рис. 4. График фондовооруженности для функции CES при $g < 1$

На графике видим, что при любых значениях , капиталовооруженность убывает и стремится к нулю.

Выше были рассмотрены случаи, когда годовой темп прироста числа занятых положительная величина. Но так, как прак-

тически во всех (за исключением нескольких) странах мира отрицательные темпы прироста населения, что в свою очередь влечет уменьшение числа занятых, то будет уместным рассмотреть, как поведет себя модель при $g < 0$. Рассмотрим для функции CES три случая:

1. $g=1$; $n=-0,05$. На рис. 5 видим, что капиталовооруженность при разных значениях $k(0)$ стремится к устойчивому решению:

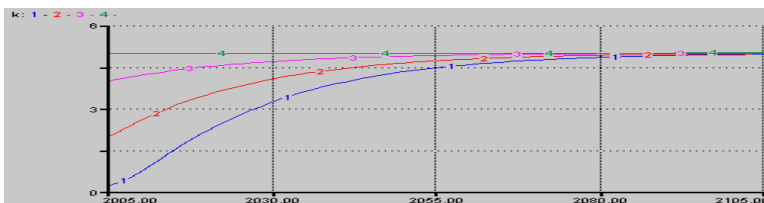


Рис. 5. График фондовооруженности для функции CES при $g=1$ и $n < 0$

2. $g > 1$ ($g=1,03$); $n=-0,05$. На рис. 6 и 7 наблюдаем рост капиталовооруженности, который потом замедляется, и в конечном итоге $k(t)$ начинает убывать. При достаточно больших значениях t все решения не зависят от начальных значений $k(0)$ и ведут себя одинаково.

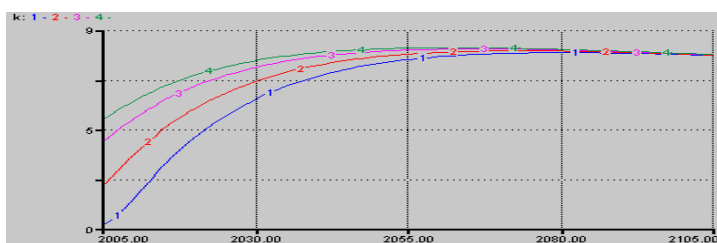


Рис. 6. График фондовооруженности для функции CES при $g > 1$ и $n < 0$.

Мы сможем увидеть дальнейшее понижение уровня капиталовооруженности, если продлим период еще на 100 лет (рис. 7).

2. $g < 1$ ($g=0,93$); $n=-0,05$ (k_0 — изменяемая величина) (рис. 8).

Продлим исследуемый период до 200 лет, чтобы посмотреть, будет ли тенденция роста сохраняться или за небольшим подъемом последует спад (рис. 9).

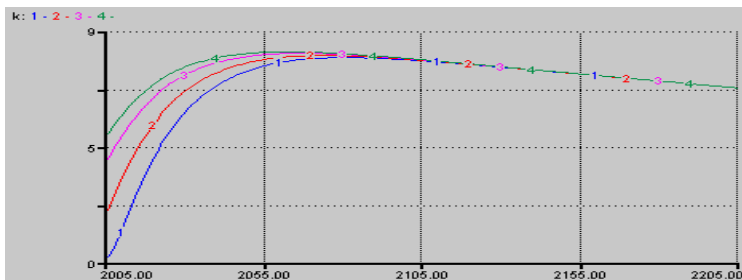


Рис. 7. График фондовооруженности для функции CES при $g > 1$ и $n < 0$ (период — 200 лет).

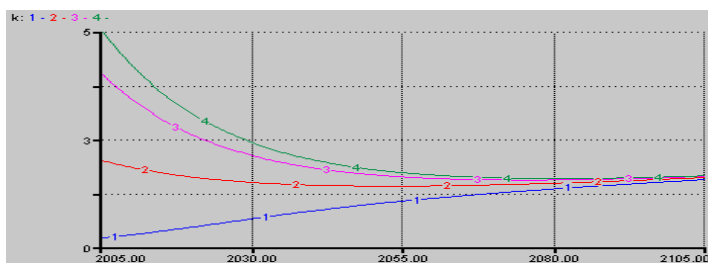


Рис. 8. График фондовооруженности для функции CES при $g < 1$ и $n < 0$

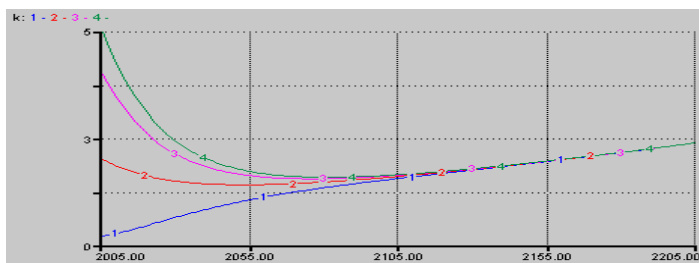


Рис. 9. График фондовооруженности для функции CES при $g < 1$ и $n < 0$ (период — 200 лет)

Как видим на рис. 9. графики капиталовооруженности при больших значениях t “сливаются” в одну кривую.

Население промышленно развитых стран массово брали кредиты, направляя их не на развитие производства. Легко доступ-

ные кредиты стимулировали рост потребления, что в нашей модели выразилось в снижении нормы накопления g .

Попробуем посмотреть, как поведет себя модель, если мы будем изменять норму накопления ($r_1=0,15$; $r_2=0,3$; $r_3=0,6$) для функции CES:

1. $g=1$; $n=0,05$; $k_0=2$. На рис. 10 и на последующих графиках кривая 1 изображает $k(t)$ при $r_1=0,15$, кривая 2 — $k(t)$ при $r_2=0,3$, кривая 3 — $k(t)$ при $r_3=0,6$:

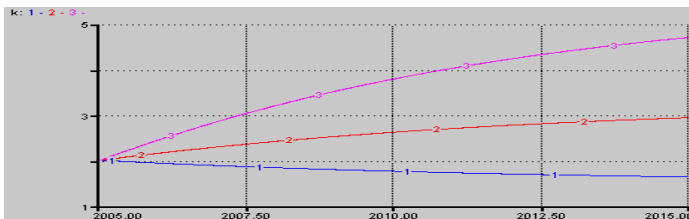


Рис. 10. График капиталооруженности при $g = 1$, $n > 0$ (норма накопления изменяемая величина)

Заметим, что в краткосрочном периоде при $r_1=0,15$ $k(t)$ убывает, при $r_2=0,3$ — медленно возрастает, а при $r_3=0,6$ — растет более быстрыми темпами.

2. $g > 1$ ($g=1,03$); $n=0,05$; $k_0=1,2$:

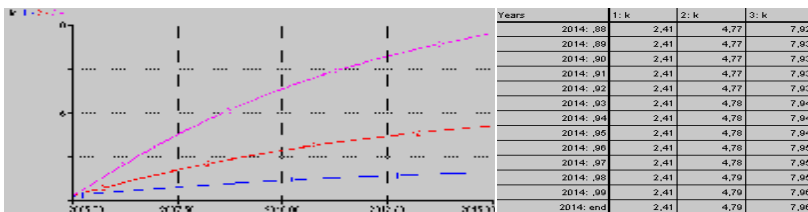


Рис. 11. График капиталооруженности при $g > 1$, $n > 0$ (норма накопления изменяемая величина)

Необходимо отметить, что увеличив норму накопления до $g=0,6$, уже к 2015 году при прочих заданных условиях мы можем наблюдать (рис.11), что капиталооруженность достигает уровня, превышающего приблизительно в четыре раза уровень $k(t)$ при $r_1=0,15$.

3. Рассмотрим случай, когда $g < 1$ ($g=0,93$); $n=0,05$; $k_0=2$:

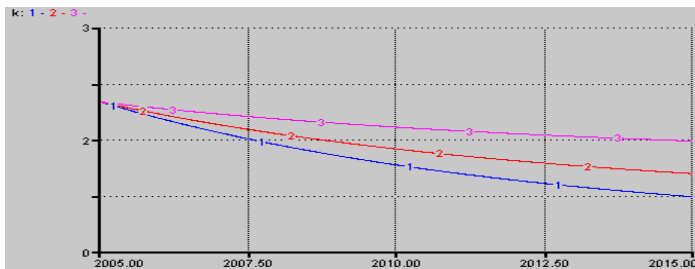


Рис. 12. График капиталовооруженности при $g < 1$, $n > 0$
(норма накопления изменяемая величина)

Необходимо заметить, что при неизменных начальных условиях, увеличив норму накопления $r=0,6$ (в четыре раза) к 2015 году фондовооруженность достигнет уровня, который превышает уровень $k(t)$ при $r_1=0,15$ вдвое. То есть, если мы увеличим норму накопления на 100 %, фондовооруженность при этом вырастет лишь на 50 % (при условии $g < 1$ и $n > 0$).

Наши исследования показывают, что значение фондовооруженности в отдаленной перспективе зависит от значения экзогенных факторов (нормы накопления r , темпа прироста числа занятых n , эластичности замещения s) и не зависит от начального значения капиталовооруженности (решение устойчиво).

Особенно необходимо отметить сильное влияние значения нормы накопления на поведение решения для функции CES. При этом в случае интенсивно развивающейся экономики ($g > 1$, $n > 0$) это влияние более ощутимо, чем для экстенсивной экономики.

Литература

1. Интрилигатор М. Математические методы оптимизации и экономическая теория. — М.: Прогресс, 1975. — 601 с.
2. Колемаев В. А. Математическая экономика: Учебн. для вузов. — М.: ЮНИТИ, 1998. — 240 с.
3. Малыхин В. И. Математика в экономике: Учеб. пособ. — М.: ИНФРА, 1999. — 356 с.
4. Черевко Є. В. Модель Солоу в перспективах розвитку світової економіки // Вісник соціально-економічних досліджень. — 2005. — Вип. 31. — С. 319-324.
5. Экономико-математические методы и модели: Учеб.е пособ. / Н. И. Холод., А. В. Кузнецов и др.; под общ. ред. А. В. Кузнецова. — Мн.: БГУ, 2000. — 414 с.

6. Эльсгольц Л. Э. Дифференциальные уравнения и вариационное исчисление. — М: Наука, 1969. — 424 с.

Резюме

В статті розглянуто модель Солоу для виробничих функцій зі сталою еластичністю, знайдено чисельно розв'язок рівнянь, що не інтегруються в квадратурах, проаналізовано їх поведінку при різних екзогенних параметрах.

Рецензент канд. економ. наук, доцент А. В. Симонов

УДК 336.71:368.03

Л. В. Харченко

ВЗАЄМОДІЯ БАНКІВ ТА СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ

Підвищення конкуренції на фінансовому ринку західних країн і поява на ньому нових гравців змушують банки скорочувати витрати і розширювати спектр послуг, що надаються, — як традиційних фінансових, так і нетрадиційних. Завдяки лібералізації законодавства у багатьох країнах банки починають виходити на нові для себе ринки, прагнучи закріпитися на них і отримати додаткові переваги за рахунок заробленої в основному бізнесі репутації. Останнім часом в якості стратегій розвитку фінансових інститутів найбільш популярні розробка та продаж страхових продуктів та послуг (самостійно або в альянсі зі страховими компаніями).

Головна мета дослідження — оцінити стан розвитку, особливості та переваги взаємодії банків і страхових компаній, як у нашій країні, так і за її межами, визначити основні тенденції їхньої співпраці та інтеграції, а також розглянути такого роду взаємодію в умовах кризи.

Глобалізація всіх сфер економічного життя суспільства позитивно впливає на розвиток співробітництва між банківськими установами та страховими компаніями у всьому світі. Якщо трошки згадати історію, то поняття “bancassurance” вперше увійшло в побут у Франції на початку 70-х років ХХ ст., коли страхова компанія CNP почала продавати свої продукти через посередництва банків, створивши велику дистрибутивну мережу з 30 тис. представництв [6].

Закон України “Про банки і банківську діяльність” говорить про те, що: “Банкам забороняється діяльність у сфері матеріального виробництва, торгівлі (за винятком реалізації пам’ятних, ювілейних і інвестиційних монет) та страхування, крім виконання функцій страхового посередника [1]. В той же час, згідно закону України “Про страхування”: “Страховиками визнаються фінансові установи, які створені у формі акціонерних, повних, командитних товариств або товариств з додатковою відповідальністю згідно з Законом України “Про господарські товариства”, а також одержали у встановленому порядку ліцензію на здійснення страхової діяльності. Учасників страховика повинно бути не менше трьох. Страхова діяльність в Україні здійснюється виключно страховиками — резидентами України”.

Страховальники — це контрагенти страховиків, тобто юридичні та фізичні особи, зацікавлені у створенні страхового фонду з метою його подальшого використання. В якості контрагентів страховиків можуть виступати не тільки страховальники, але й партнери по бізнесу. В першу чергу це відноситься до підприємств, які створюють інфраструктуру страхової справи: страхові брокери, сюрвейерські фірми, актуарні центри і т. д. Особливе місце серед контрагентів страховиків займають банки, депозитарні організації та ін. [2]. Отже, юридичне підґрунтя взаємодії банків та страхових компаній існує.

Відомо, що для банків розвиток каналу “bancassurance” сприяє посиленню конкурентної позиції на ринку, універсалізації діяльності, підвищенню лояльності з боку клієнтів, проведенню аналізу доступної інформації про фінансовий стан споживачів, зміцненню бренду, а для страхових компаній — збільшенню кількості страховальників, розширенню переліку послуг, скороченню частки витрат на організацію продажів, диверсифікації каналів збуту [4]. Взаємовідносини страхових організацій і банків ґрунтуються на спільності їх інтересів при здійсненні своєї діяльності.

Формування національного страхового ринку та банківської системи здійснюється в тісному взаємозв’язку. Взаєморозвиток банків і страхових організацій підтверджується як практично одноразовим виникненням аналізованих фінансових інститутів, так і їх паралельним розвитком. Зацікавлені взаємини банків і страхових компаній виявляються вже на етапі їх формування,

коли засновниками страхових організацій є банки, а засновниками банківських організацій виступають страховики.

Взаємовідносини банків та страхових організацій необов'язково припускають взаємні вкладення в капітал. Основою взаємодії можуть бути партнерські відносини. Загальними в діяльності банків і страхових організацій є наявність значної клієнттури у двох сторін: банківські установи та страховики надають різні фінансові послуги великій кількості юридичних та фізичних осіб. Не протиставляючи банківські та страхові продукти, а доповнюючи їх, взаємодія страхових і банківських установ сприяє обміну клієнтами, підвищенню конкурентоспроможності обох фінансових інститутів; страхові компанії на партнерській основі мають можливість використовувати банки для просування своїх страхових продуктів, в той час як банки забезпечують відповідний розрахунково-касовий супровід, і навпаки, страхові організації, надаючи свої приміщення банкам, дозволяють останнім просувати банківські продукти та послуги з розрахунково-касового обслуговування [9]. Ефект взаємовигідного співробітництва підвищується при використанні філіальної мережі досліджуваних фінансових інститутів. Загальним принципом організації банківської і страхової справи є принцип територіальності, що означає необхідність організації бізнесу на значній території шляхом відкриття філій і представництв. Спільне використання матеріальної бази і кадрових ресурсів контрагентів дозволяє, з одного боку, розширити клієнтську базу, а з іншого боку, скоротити витрати банків і страхових компаній з розвитку філіальної мережі, а отже, підвищити ефективність банківської і страхової діяльності.

Фінансові продукти, які володіють багатьма властивостями, називають мультиатрибутивними продуктами. Такі продукти з'явилися і на стику банківської і страхової діяльності. Це спільні пластикові картки, які виконують розрахункову функцію, забезпечують страховий захист власнику під час поїздок по Україні, СНД та за кордон, а також у випадку втрати картки. Вони також несуть функцію клубної картки з наданням значних знижок при страхуванні і в торговельній мережі. Розроблена пенсійна страхова карта, суть якої полягає в тому, що власники пластикових карт банку стають власниками і поліса пенсійного страхування. При цьому вони отримують знижки на різні види страхування.

Ринок страхових послуг є одним з необхідних елементів ринкової інфраструктури, тісно пов'язаним з ринком засобів виробництва, споживчих товарів, ринком капіталу й цінних паперів, праці й робочої сили. Перехід до ринкових відносин, формування багатуокладної системи господарювання, заснованої на різноманітних формах власності, створюють об'єктивні передумови для активного впровадження в сферу економіки страхування як одного з гарантів забезпечення фінансової стабільності господарюючих суб'єктів. Нині на українському страховому ринку зареєстровано більш 400 страхових компаній. Обсяг зібраних ними впродовж року страхових премій за договорами страхування з фізичними і юридичними особами вимірюється кількома мільярдами гривень. Рівень виплат в цілому по страховому ринку становить приблизно 10-12 % від зазначеного обсягу премій. В економічно розвинутих країнах цей показник складає в 5-6 разів більше, страхові компанії є головними інвесторами і розпоряджаються великими обсягами капіталу. Так, наприклад, наприкінці 90-х років страховики Європи, Японії, США управляли загальним обсягом вкладених в економіку коштів на суму більш як 4 трлн. дол. США. Ресурси американської економіки на 30 % складаються з ресурсів зі страхування життя. У Швейцарії цей показник становить 70 % [8].

В Україні великий потенціал для розвитку має кредитування підприємств малого і середнього бізнесу. При видачі кредитів таким позичальникам здійснюється обов'язкове страхування заставного майна, страхування відповідальності керівників підприємства. Сфера страхових послуг при споживчому кредитуванні використовується установами банків для зменшення кредитних ризиків. Крім того, через банки здійснюється обов'язкове страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів перед третіми особами, страхування майна фізичних осіб, медичне страхування, страхування життя, страхування фізичних осіб від нещасних випадків тощо.

Тенденції розвитку страхового і банківського бізнесу такі, що ми йдемо по шляху цивілізованого розвитку, по шляху західних держав, де страховий і банківський бізнес інтегровані. Найбільші сегменти взаємодії — автокредитування та іпотечне кредитування. При існуючих темпах економічного розвитку обсяги взаємодії страхових компаній та банків дійсно можуть збільшитися в два рази.

А з урахуванням зростання цін на нерухомість і обсягів будівництва можна говорити навіть про 3-кратному збільшенні обсягів взаємодії в найближчі 4-5 років [5]. Слід також зазначити, що сьогодні активно розвиваються програми, побудовані на взаємодії з посередницькими агентськими консалтинговими організаціями.

Обсяги активів банків і страхових компаній у найближчі 5 років зрівняються. У найближчі роки ці структури будуть нарощувати обсяги спільного бізнесу (у найближчі 4-5 років вони, як мінімум, можуть подвоїтися) і прагнути до вдосконалення обслуговування клієнтів, надаючи їм можливість отримати всі фінансові послуги “з одних рук” [3].

Співпраця страхових компаній і банків є взаємовигідною, оскільки страховик отримує постійний канал надходження страхових платежів та клієнтів. При цьому розширення набору послуг, які надає банк при обслуговуванні клієнтів, позитивно впливає на його імідж та дає додаткові конкурентні переваги для поширення власних програм. Насправді все вищевикладене працює в умовах стабільного розвитку економіки. Нажаль сьогодні ми не можемо сказати цього про нашу країну. Фінансова криза, яка нас охопила вносить свої корективи. Через фінансову кризу клієнти страхових компаній можуть недорахуватись близько 2 мільярдів гривень страхових виплат.

Вже в листопаді-грудні клієнти багатьох вітчизняних страхових компаній зіткнулися з затягуванням або відмовою в страхових виплатах. З падінням обсягів кредитування знизилась надходження від банкострахування, яке займає левову частку в портфелях багатьох страховиків. “Залежність реального страхування від банків дуже велика. Страховий ринок, фактично, на цьому і піднявся, тому що прямих продажів у компаній дуже мало. Так що страховики, які кажуть, що банки давали їм всього 30 % платежів, насправді лукавлять. Практично весь страховий бізнес в Україні був побудований на банкострахуванні”, — стверджує голова правління “Служби страхування 611” Юрій Каленіченко.

“Компанії сподівалися на високі темпи зростання премій за рахунок банкострахування і не замислювалися про резерви та тарифи. Сьогодні ж банки практично перестали кредитувати і bancassurance не працює. У підсумку надходження страхових премій впали в рази”, — підтримує колегу керівник страхового брокера “Дедал” Ібрагім Габідулін. Ситуацію ускладнює той

факт, що при зниженні обсягів страхових зборів обсяги страхових виплат будуть тільки збільшуватися. До того ж страховикам закрили можливість дістати гроші з законної заначки — резервів: Національний банк з 13 жовтня ввів мораторій на дострокове розірвання депозитних договорів. Заборона торкнулась і вкладників-страховиків. “У страхових компаній на даний момент на банківських депозитах знаходиться більше 8 мільярдів гривень, які вони не можуть використовувати, щоб розплатитися з клієнтами!” — наголошує президент Ліги страхових організацій України Олександр Філонюк.

Через ці проблеми подальший розвиток ринку виглядає далеко не райдужним. “Затримки з виплатами мали місце завжди. Але найближчим часом така тенденція буде спостерігатися і в компаній, які раніше славилися оперативністю у прийнятті рішень по виплати”, — говорить начальник управління страхування та перестраховування СК “Нефтегазстрах” Ніна Шаломеева. Голова наглядової ради НАСК “Оранта” Олег Спілка у своїх судженнях більш категоричний. “До 60 % страховиків знаходиться під загрозою банкрутства у зв’язку зі значною часткою банкострахування в їх портфелі. За таких обставин сума незадоволених виплат по страхових випадках може досягти близько 2 мільярдів гривень”, — прогнозує він. У питанні, хто перший почне затягувати з виплатами або встане в чергу на банкрутство, експерти неоднозначні. “Першими постраждають компанії-середняки, тому що у дрібних — невеликі зобов’язання перед клієнтами, а у великих — серйозні активи та акціонери, які не дадуть їм лягти”, — вважає екскерівник Асоціації страхового бізнесу Ігор Яковенко. З ним частково погоджується Ібрагім Габідулін. “Великі страховики домовляться з банками або вирішать ці питання через суди, поклавши резерви в парі-трійці великих банків. Інші компанії збанкрутують, не виконавши зобов’язань. Думаю, в першу чергу це будуть дрібні і середні компанії, які раніше змушені були розміщувати великі депозити — за 3-5 мільйонів доларів — в обмін на те, щоб банки їм дозволили страхувати кредитні автомобілі”, — вважає експерт.

У свою чергу середняки вважають, що головний удар приймуть на себе великі компанії. “По-перше, їм дуже складно оптимізувати операційні витрати. По-друге, стратегії цих компаній — стратегії зростання бізнесу, тобто великі кошти були вкла-

дені в розширення мережі, а такі інвестиції дають віддачу не скоро — через 5-7 років. Відповідно, стабільність таких компаній викликає великі сумніви”, — говорить Юрій Каленіченко.

У той же час регулятор страхового ринку — Держфінпослуг — випромінює оптимізм. У комісії кажуть, що ніяких підстав для хвилювання клієнтів немає. “Збори премій у страховиків дійсно впали. Але у них є резерви. Ми слідкуємо за тим, щоб вони були сформовані правильно, тому поки що причин для невиклат, а тим більше для банкрутств, я не бачу”, — заспокоює заступник голови Держфінпослуг Сергій Михайленко [10].

Як бачимо, поглядів багато і всі вони різні. Але висновок можна зробити один, на ринку відбудеться дуже серйозний перерозподіл. Низка компаній, які працювали з банками, дуже втратять у продажах [11]. Середні й дрібні компанії притримуватимуть виплати. Це позначиться на всьому ринку. Будь-яка криза призводить до перерозподілу й до олігопольного ринку. Відбудеться багато злиттів і поглинань як на страховому, так і на банківському ринках. Це вимушений крок, але, з одного боку, криза — це падіння доходів, а з другого, — час подумати, чи все було зроблено правильно під час бурхливого зростання.

Література

1. Закон України “Про банки і банківську діяльність” (ВВР). — 2001. — № 5-6 (зі змінами).
2. Закон України “Про страхування” від 7 березня 1996 року № 85/96- ВР зі змінами і доповненнями.
3. Банки и страховые компании становятся взаимовыгодными партнерами // AllCredits.spb.ru. — 26.12.2006.
4. Тринчук В., Дзвинчук И. Банки и страховые компании: экономические основы взаимодействия // Алхимия Финансов. — 2007. — № 8.
5. Гоцуляк С. А., Залетов А. Н., Перетяжко А. И., Шевченко В. И. Страхование дело в Украине: состояние, тенденции, перспективы. — К.: BeeZone, 2007. — 416 с.
6. Лапкина И. Полис — дело добровольное // Новые известия. — 2008. — № 28. — С. 6.
7. Кожевникова И. Н., Финансово-экономические взаимоотношения страховых организаций и банков — 2004. — № 6.

8. Страховщикам нравится интеграция с банками // БО. — 2007. — № 12 (102).
9. Фурман В. Перспективы створення альянсів страхових компаній і банків в Україні // Вісник НБУ. — 2005, квітень. — С. 20-22.
10. Фінансова криза підібралась до страховиків // www.delo.ua. — 2008, 30 жовтня.
11. Спілка О. Настав час тугіше затягти паски // www.oranta.ua. — 04.11.2008.

Резюме

Цель данной статьи — оценить состояние, степень развития и преимущества взаимодействия банков и страховых компаний.

Рецензент канд. эконом. наук Р. Р. Арутюнян

УДК 640.433(477.74)

О. И. Горгула

ФАСТ-ФУД В БОЛЬШОМ ГОРОДЕ

Фаст-фуд и другие виды питания

Новые форматы предприятий культуры и бизнеса дополняют общую современную картину развития городов. К театрам прибавляется кино, к телевидению — Интернет. Таким же образом предприятия быстрого питания не отдаляют людей от домашнего очага, а лишь расширяет палитру возможностей [5]. На сегодняшний день проблема общественного питания в центральных районах города достаточно актуальна.

В национальном стандарте общественного питания, который действует с 1 июля 2004 года, “ДСТУ 4281:2004 Учреждения ресторанного хозяйства. Классификация” даны определения субъектов предпринимательства в сфере предоставления потребителям услуг питания [6]. Таким образом, общеизвестное понятие “фаст-фуд” в соответствии с данным документом определяется как закусочная. А именно: Закусочная — учреждение ресторанного хозяйства самообслуживания, где предлагаемый ассортимент горячих и холодных закусок, блюд несложного приготовления, предназначенный для быстрого обслуживания потребителей [1]. Закусочные также на сегодняшний день носят следующие названия: ресторан быстрого питания, учреждение общест-

венного питания, фаст-фуд. Фаст-фуд (в переводе с английского “быстрая еда”) — коммерческая структура, обычно развивающаяся на основе франчайзинга. Такое предприятие обычно специализируется на приготовлении стандартных блюд из полуфабрикатов, предназначенных для немедленной продажи через прилавок или автораздачу. Первые такие заведения ограничивались стандартным набором блюд в меню. В 70-е годы конкуренция между заведениями и возрастающий спрос на “быстрое питание” привели к расширению ассортимента и появлению в меню специальных предложений для завтрака и десерта. Некоторые из ресторанных сетей достигли значительных успехов. Особенно те, кто поставлял жареных кур, морепродукты, сэндвичи с ростбифами.

Говоря о питании вне пределов дома, можно выделить три основных его вида.

1. Питание на улице — так называемый “стрит-фуд”. Речь идет о шаурме, хот-догах и их разновидностях. Является самым недорогим видом питания. Оплата услуг такого рода рассчитана только на продажу продукта, условия для его потребления покупатель создает сам (в автомобиле или прямо на улице). Средний чек — 5-12 грн.
2. “Фаст-фуд” подразумевает, что покупатель платит за приготовленные блюда и за приемлемые условия их употребления. Подразумевается интерьерный минимализм, как правило, отсутствуют в продаже алкогольные напитки. Средний чек — 15-25 грн. Проще говоря, посетитель должен помыть руки, выбрать блюда, съесть их, снова помыть руки и уйти. И все это укладывается в минимальный временной период в 10-20 минут.
3. Ресторан — потребитель получает, помимо приготовленных блюд, окружающую атмосферу, антураж для их потребления и сопутствующего общения. Чек очень разнится и зависит от многих слагаемых, начиная от 30-100 грн.
4. Существует также часть предприятий развлекательного сектора, которые предлагают питание как часть сервиса (дискотеки, ночные клубы и прочее).

Стрит-фуд у нас достаточно хорошо развит, несмотря на то, что его чек не существенно отличается от чека фаст-фуда: самая дорогая шаурма может стоить на 5 грн. дешевле, чем обед из 3-х

блюды в одном из фаст-фудов. Тем не менее, у стрит-фуда, помимо цены (которая тоже имеет значение), есть следующие преимущества:

- культура потребления, которая у нас гораздо больше укоренилась, чем фаст-фуд. Люди элементарно полюбили шаурму и хот-доги;
- количество точек продажи стрит-фуда на порядок больше. Стрит-фудов в городе тысячи, даже не считая сезонных. Точку эту гораздо проще поставить, в случае чего — убрать;
- стрит-фуд существенно экономит время.

Существует значительный разрыв между стрит-фудом и ресторанным питанием, между чеком в 10 и в 50 гривен. Этот разрыв ФФ заполняет достаточно медленно, поскольку точку стрит-фуда можно возвести на 5-6 м², с подключением только к электросети, а для ФФ подойдет только полноценное здание со всеми коммуникациями [4].

Организация предприятия быстрого питания

Успешность этого бизнеса в сфере быстрого питания напрямую зависит от наличия свободных площадок в местах наибольшего скопления людей. Поэтому компании стараются размещать свои рестораны в деловой части города, где в обеденное время потенциальными клиентами фаст-фудов могут быть служащие, студенты и пр. Не менее важной является проблема установления режима предприятия. В целях увеличения потока посетителей предприятия ведут “битву за время”, организуя свою работу преимущественно в эти часы, когда население имеет наибольшую склонность к посещению предприятий питания. Если вопрос о месторасположении предприятия питания решается единожды, то режим работы, а также формы обслуживания посетителей подлежат периодическому пересмотру для наилучшей адаптации к спросу потребителей. По маркетинговым исследованиям время наиболее удобное для посетителей, а также наиболее эффективное для предприятия питания составляет с 10.00 до 22.00. То есть, утром кафе будет работать с того момента, когда наиболее активная часть населения появится на улицах и до момента, когда прогуливающиеся люди смогут вернуться домой на троллейбусе или в другом общественном транспорте [5].

Для расположения и зонирования предприятия фаст-фуд принципиально важно, находится ли оно в составе фуд-корта

(фуд-корт — это несколько кафе быстрого обслуживания с общей зоной для посетителей) или самостоятельно; также имеет значение, расположена кухня предприятия внутри или она вынесена в центральную кухню; есть ли на территории предприятия полный цикл (от приготовления до продажи) или часть цикла вынесена наружу. Необходимо грамотно расположить все зоны, так как именно стоимость аренды, рассчитываемая с каждого квадратного метра, составляет одну из основных статей затрат предприятия данной сферы бизнеса. Если располагать фаст-фуд самостоятельно, оптимально рассчитывать на аренду от 20 долл. за кв. м, если же оператор фаст-фуда арендует площадь в ТЦ, стоимость аренды, как правило, разбивается на две составляющие: аренда кухни и оплата аренды фуд-корта. Вторая составляющая меньше, потому что за нее платят все операторы [4]. Поэтому предпринимателям стоит обосновано подойти к вопросу выбора размещения — первый вариант предполагает отсутствие конкурентов, но более высокую арендную плату, чем второй, который подразумевает работу с конкурентом бок о бок.

С другой стороны, как показывает практика, при появлении “соседей” объемы продаж буфетов различных сетей, которые располагаются на одном “пяточке”, не только не падают, но даже увеличиваются на 15-25 %. Эта специфика также создала благоприятные условия для создания альянсов сетей, которые объединяются для организации фуд-кортов (ресторанных дворики) в строящихся сейчас сетевых гипермаркетах и крупных торговых центрах.

Наиболее удобный для инвестора вариант расположения фаст-фуда (как с точки зрения объема первоначальных вложений, так и скорости запуска) — это торговые центры (ТЦ) и торгово-развлекательных центрах (ТРЦ). Это связано с удобным месторасположением и более простой процедурой получения всех необходимых разрешений, а также дефицитом подходящих помещений или земельных участков для размещения новых объектов, трудоемким процессом землеотвода, который занимает в три раза больше времени, чем в Европе. ТЦ предлагают владельцам фаст-фудов уже подготовленные фуд-корты, где оплата аренды непосредственно обеденных залов и коммунальные платежи распределяются пропорционально между участниками [4].

Но, с другой стороны, тенденция этого года показывает, что многие из сетей отказываются от такой практики. Этот сектор

остается недостаточно привлекательным для операторов, поскольку ожидаемое и задекларированное владельцами торговых центров количество посетителей — потенциальных клиентов ресторанов и кафе — не всегда обеспечивается, что сказывается на прибыльности бизнеса. Также, по мнению рестораторов, ошибка разработчиков в том, что часто кафе и рестораны расположены на вторых и третьих этажах, тогда как они должны располагаться при входе в торговый центр. При этом такое заведение должно иметь отдельный вход с улицы для других посетителей, а не только для тех, кто пришел в ТЦ за покупками.

При высоких дефиците и стоимости всех видов недвижимости, ее обладатели стараются использовать площадь по максимуму. А значит, продавать не только продукты, но и атмосферу их потребления. Потому существует довольно много кафе и пizzerий, которые в принципе ближе к ресторану, чем к фаст-фуду [3].

Предприниматели, работающие в данном сегменте рынка, поняли, что риск и вложения в сферу недорогого массового питания могут быть минимизированы за счет организации ресторанной сети. При этом целесообразно, чтобы каждый ресторан управлялся бы как частное предприятие. Сегодня очень сложно выжить ресторану-одиночке. Можно получать более высокую прибыль, если вслед за первым заведением будут открыты как минимум еще четыре фаст-фуда. Впрочем, определенной формулы успеха в продвижении ресторанов, по словам операторов, не существует. Одни компании развивают свои сети за счет расширения ассортимента продукции, другие делают акцент на индивидуальной работе с каждым клиентом, привлекая его всевозможными акциями, скидками и дисконтными программами.

На увеличение производительности труда в общественном питании оказывают влияние две группы факторов: материально-технические и организационно-экономические. К группе материально-технических факторов относятся: внедрение комплексной механизации и автоматизации производственных процессов; перевод предприятий общественного питания на работу с полуфабрикатами и приготовление блюд из быстрозамороженных и охлажденных продуктов; внедрение прогрессивной технологии. К группе организационно-экономических факторов относятся: рациональные формы организации производства (концентрация, специализация, кооперирование); внедрение прогрессивных форм

обслуживания; улучшение организации труда; использование средств материального стимулирования; совершенствование оплаты труда; повышение квалификации кадров. Максимальный эффект может быть получен только при планомерном сочетании действия этих двух групп факторов [4].

Фаст-фуд в Одессе

По оценкам аналитиков, одесский рынок быстрого питания занят примерно на 40 %. Пока сети фаст-фудов, выходящие на рынок с одной-двумя точками, не являются поводом для ужесточения конкуренции между рестораторами. Это обусловлено тем, что поэтому еще есть место для новых игроков. Время активно толкаться локтями наступит не раньше чем через пять лет, когда произойдет окончательное насыщение рынка. При этом ниша быстрого питания — одна из наименее рискованных, в отличие от других форматов ресторанов (во всемирном справочнике банкротств Дунна и Брэдстрита ресторанный бизнес занимает четвертое место) [5].

Следовательно, ниша для развития фаст-фудов пока остается незанятой. Можно говорить, что отчасти эта ниша заполняется старыми советскими столовыми. На некоторых предприятиях они сохранились, хотя знают об этом немногие. Тем не менее, их услугами пользуются, чек там немного ниже, чем в обычном фаст-фуде — 10-15 грн.

Сегодняшняя инфраструктура одесских фаст-фудов практически ориентирована на клиентов, которые совершают покупки в ТЦ или центральных магазинах, которые проводят свой досуг вне дома либо работающих людей. Обедать же последние сегодня в основном предпочитают на рабочем месте. При этом социальные пакеты работодателей, обеспечивающие питание в ближайшем от офиса или предприятия фаст-фуде, наблюдаются лишь в единичных случаях. Говоря об Одессе, то лишь в одном бизнес-центре питание сотрудников организовано с помощью оператора фаст-фуда. В остальных даже столовая для сотрудников — редкость. Высокая плотность застройки Одессы приводит к узости предложения инфраструктурных объектов. Конкуренция между офисными площадями происходит в основном в ценовом секторе. Потому развитие инфраструктурных объектов в составе офисного центра заботит немногих арендодателей. Ситуация, по мнению ряда экспертов, должна значительно улучшиться с развитием бизнес-центров

и новых производственных предприятий, где территории фуд-корт-ов будут предусмотрены уже на этапе проектирования.

Основные заведения быстрого питания, расположенные в городе Одесса, можно увидеть в таблице 1.

Из таблицы видно, что в Одессе разрыв между спросом и предложением достаточно велик. Какой-то выбор вариантов быстрого питания возможен разве что в центре города, в районе Греческой площади. Это кафе “Жарю-Парю”, “МакДоналдс”, кафе “Спринт” (“Таврия В”) в ТЦ Афина и “Два Гуся” в ТЦ “Европа”. В остальных же районах для развития фаст-фуда есть огромное поле деятельности.

На поселке Котовского, где проживает четверть населения города, существует только “МакДоналдс” и небольшой, вызывающий нарекания посетителей фуд-корт в ТЦ “Семья”.

В спальных микрорайонах Таирова и Черемушки — это один “МакДоналдс” и три фуд-корта в ТЦ “Вузовский”, “Панорама” и “Маршал”. На Фонтане и в Аркадии — привычно зияющая дыра между великолепием ресторанов и неудобствами стрит-фуда. Ни на одном пляже, ни в их окрестностях нет полноценных предприятий фаст-фудов.

На промтоварном рынке “7 км” практически нет ни одного заведения, где пищу можно употребить не под открытым небом. Значит, Одесса в состоянии ассимилировать еще десятки предприятий фаст-фуда.

Прогнозы

Привычки в питании обуславливаются традициями, а потому меняются в течение долгого периода времени. Для жителей старшего поколения питание вне дома может по-прежнему ассоциироваться с чем-то либо торжественным (рестораном), либо крайне некачественным (советские столовые и пельменные). Но уже сегодня ситуацию меняют фаст-фуды как наиболее удобный сегмент питания современного человека.

Фаст-фуд привлекает значительный поток посетителей. Многие аналитики считают, что со временем фаст-фуд как формат питания займет большее место в структуре потребления. Такой благоприятный прогноз можно сделать по следующим причинам:

- культура потребления имеет тенденцию развития с сторону фаст-фуда. Естественно, что одна кухня с пятью профессиональными работниками может готовить дешевле и быстрее,

Таблица 1

Перечень учреждений быстрого питания в Одессе

Название	Адрес, расположение	Телефон	Комментарии
Городское кафе “Жарю-Парю”	ул. Греческая, 45	(0482) 22-44-30	Украинская и европейская кухня: борщ, супы, картофель, рис, макароны, различные мясные блюда.
Городское кафе “Жарю-Парю”	ул. Успенская, 28/30	(0482) 33-19-23	
Городское кафе “Жарю-Парю”	ул. Пастера угол ул. Ольгиевской		
МакДоналдс	Привокзальная пл., 1а	(048) 786-02-37, 786-05-99	Хорошо известная безалкогольная закусочная американского типа. Сэндвичи: гамбургер, чизбургер, Биг-Мак, картофель фри. Супов нет. Напитки: кока-кола, фанта, чай, кофе, молочные коктейли. Мороженное, пироги с повидлом. Средняя стоимость обеда на 1 человека – 20-25 грн.
МакДоналдс	пл. Б. Деревянко, 1а	(048) 765-40-24	
МакДоналдс	ул. Дерибасовская, 23	(048) 786-98-96	
МакДоналдс	ул. Черняховского, 1б	(048) 746-66-35	
МакДоналдс	ул. Добровольского, 11б	(048) 758-07-03	
МакДоналдс	пр. Шевченко, 2б	(048) 786-97-93	
МакДоналдс	пл. Толбухина		
Челентано	ул. Садовая, 19	(0482) 37-71-65	Пиццерия-фастфуд. Итальянская кухня.
Галерея Афина	Греческая пл., с , этаж — минус 1		Несколько закусочных и кафе различных сетей. Широкий выбор блюд.
Таврия-В Аэропортовский	ул. Гастелло, 50	(0482) 30-73-55	Закусочная в европейском стиле и кафе с соками-фреш.
Таврия-В Вузовский	Людсдорфская дорога, 140/1	(048) 717-16-14	Закусочная в европейском стиле с довольно широким ассортиментом блюд, кофейня
Картопляна Хата	ул. Преображенская, 14	(048) 22-71-38	Фастфуд с упором на картофельные блюда
Топ Сэндвич	ул. Дерибасовская, 14	(048) 777-53-31	Одесский аналог Макдоналдса. Сэндвичи, доннер-кебаб, пиво, соки. Средняя стоимость обеда – 25-40 грн.
Топ Сэндвич	ул. Пантелеймоновская, 114	(048) 728-94-53	
Топ Сэндвич	ул. Преображенская, 42	(0482) 32-45-15	
Еврохата	Ул. Толбухина, 135, ТЦ Мегадом	734-42-08	Закусочная в украинском стиле с ассортиментом блюд украинской кухни
Еврохата	Ленинградское шоссе, 8/2	734-20-75	

чем 10 кухонь с десятью домохозяйками. С другой стороны, понятно, что ничто не заменит теплоты домашнего очага. Но с ускорением темпа жизни и перенесением многих хлопот (стирка, химчистка, уборка и пр.) на сторону ускорится переход многих горожан на использование фаст-фуда.

- ТРЦ, в которых учреждения быстрого питания являются обязательным атрибутом.

Отечественный рынок фаст-фудов ждет прихода крупных международных сетей. Учитывая высокую степень конкуренции на западноевропейских рынках, приход в Украину, как и в другие страны СНГ, крупных операторов является вполне логичным и оправданным процессом. Этот сегмент рынка, в отличие от элитных ресторанов, далек от насыщения, а конкуренция ощущается лишь в центральной части Киева. Остальные крупные города страны, в том числе и Одесса, остаются практически неосвоенными, что дает дополнительные шансы новичкам [4].

В дальнейшем также следует учитывать определенные риски. В более далеком будущем возможна и такая ситуация: фаст-фуды будут повышать качество обслуживания и предлагать разнообразную продукцию, улучшать сервис, а значит — увеличивать цены. По мнению экспертов, рынок к этому готов — доходы населения растут, как и требования клиентов к качеству питания. Но приход новых игроков, скорее всего, приведет к резкому ужесточению конкуренции. Высокую прибыль будут получать только крупные сетевые компании, а мелким компаниям придется уйти с рынка. Большие перспективы для тех, кто может остаться за бортом, открываются в среднеценовой нише, которая пока остается свободной. По мнению экспертов, небольшие уютные заведения, близкие по ценовому позиционированию с фаст-фудами, по прибыльности в ближайшее время догонят рынок быстрого питания: украинец со средним уровнем доходов, пресытившись фаст-фудами, постепенно начнет переходить в среднеценовые рестораны, предлагающие домашнюю кухню и высокий уровень обслуживания [5].

Очень глубоко проблемы фаст-фуда проработаны в книге Е. В. Бородиной “Ресторанно-гостиничный бизнес”, где рассмотрена концепция “семейного ресторана” на Западе. Данная система организации фаст-фуда очень выгодна для предпринимателей и предоставляет значительные налоговые льготы. В Украине, к сожа-

лению, подобных льгот нет. Мало пока и семейных ресторанов в их классическом виде. Сегмент небольших семейных ресторанчиков развивается разве что во Львове, который исторически и территориально ближе к европейской традиции кушать вне дома. Но перспективы у заведений подобного рода значительны: с развитием этого сегмента рынка они могут стать сферой занятости и источником дохода для многих семей. Кроме того, такое распространение явления, как воровство в ресторане, может стать стимулом для привлечения к управлению рестораном родственников, то есть тех людей, кому ресторатор может доверять [2].

Фрайчайзинг

Одним из эффективных способов выхода в регионы является франчайзинг. У той же ТМ “Два Гуся” из одиннадцати ресторанов четыре — франчайзинговых (в Ивано-Франковске, Трускавце, Ровно и Хмельницком). По этой схеме компания планирует и в дальнейшем расширять свое присутствие в регионах. Той же стратегии намерена придерживаться сеть Wokie Dokie в Украине. Пока неизвестно, сколько франшиз этой торговой марки компания намерена продать в регионы, но вполне возможно, что значительная часть тех, кто их приобретет, будут открывать не отдельные точки, а создавать мини-сети по три-четыре ресторана в каждой.

Наблюдая успех крупных ресторанных компаний, многие украинские бизнесмены, считающие этот бизнес рентабельным и быстро окупаемым, выражают желание попробовать в нем свои силы. Однако новички могут столкнуться с трудностями, которые повлекут за собой убытки, реже — полное банкротство ресторана. Большинство фрайчайзинговых компаний пока чаще всего отказывают начинающим рестораторам во франшизе, объясняя это тем, что неудачное развитие сети под франчайзингом может негативно повлиять на имидж торговой марки.

“Франчайзинг для нашего рынка пока неприемлем, поскольку менталитет украинского бизнесмена еще не дорос до понимания необходимости выполнять все требования, которые выдвигает сеть. Массовый франчайзинг приводит к появлению ресторанов, различных по качеству обслуживания. К примеру, если сравнить заведения сетей “Пицца Челентано” и Potato House, то качество

и уровень обслуживания в различных точках отличается. У них есть единое имя, но обслуживание и даже меню в ресторанах одной сети могут быть разным. В Украине, пожалуй, лишь McDonald's поддерживает все свои рестораны на одинаковом уровне, добиваясь этого за счет четко и логически структурированного менеджмента", — считает бренд-менеджер ЗАО "Швидко-Україна" Марина Рымаренко. По ее мнению, владельцам сетей нужно аккуратно подходить к предпринимателю, который хочет купить франшизу. Для успеха предприятия необходимо организовать постоянный контроль качества, добиться, чтобы владелец кафе или ресторана четко придерживался тех норм и правил, которые диктует ему сеть.

По словам операторов, после захода в Украину новых международных сетей придет много западных франшиз: у частных предпринимателей появится больше шансов заняться этим бизнесом. Но бизнесменам придется нелегко — требования западных сетей гораздо жестче, чем у отечественных операторов [4].

Рассмотрев рынок учреждений быстрого питания, его текущее состояние, тенденции развития и прогнозы экспертов, можно сделать следующие выводы:

1. Украинский (и Одесский в частности) рынок фаст-фуда на сегодняшний день остается незанятым, есть возможность для прихода новых игроков, барьеры отрасли невысокие.
2. Создать новое заведение быстрого питания предприниматель может с помощью франчайзинга либо организовав новое и эксклюзивное предприятие. Необходимо помнить, что франчайзинг влечет за собой определенные обязанности, которые предприниматель обязан выполнять. В то же время франчайзинг — наиболее простой и эффективный способ выйти на рынок ресторанного бизнеса и занять там соответствующее место.
3. Проблема размещения может решаться несколькими путями, а именно: — организация отдельного заведения; — расположение вместе с другими операторами в одном фуд-корте.
4. Как разновидность либо альтернатива фаст-фуда могут развиваться семейные рестораны, развитие которых может

поддержать государство посредством введения определенных льгот, что широко практикуется в зарубежных странах.

5. Для развития этого сегмента необходимы изменения в законодательной базе, а именно упрощение процедуры получения всех необходимых разрешительных документов для размещения нового субъекта предпринимательства.
7. Существующим учреждениям в качестве рекомендации предлагается проанализировать свое положение на рынке, определить сильные и слабые стороны и выделить отличительные черты. Имея свою особенность, “изюминку” (интерьер, меню, особое блюдо и т. д.), предприятию быстрого питания будет проще удержать свои позиции и развиваться в выбранном направлении.

Литература

1. 01.07.2004. / ДСТУ 4281:2004 Учреждения ресторанного хозяйства. Классификация.
2. Бородина Е. В. Ресторанно-гостиничный бизнес. Учет, налоги, маркетинг, менеджмент — М.: Книжный мир, 2006. — 165 с.
3. Ефимова О. П. Экономика общественного питания: Уч. пособ. — Минск: Новое знание, 2000.
4. Кирьякова А. Проблемы и перспективы украинского рынка ресторанов быстрого обслуживания “фаст-фудов” // <http://www.marketing-ua.com/articles.php?articleId=368>. — 28.10.2005.
5. Мостовая Р., Терехов А. Быстрое питание — быстрые деньги // DOMCOM. — 2008-11-19. — <http://dom.com.ua/item/130/article.htm>.
6. Самарцев Е. Новый стандарт в общественном питании // Гостиничный и ресторанный бизнес — 2004. — № 7.

Резюме

В даній статті розглянуто сучасний ринок підприємств швидкого харчування, надано перелік основних закладів швидкого харчування в місті Одеса, проаналізовано стан, тенденції та прогнози розвитку даного сегменту підприємництва.

Рецензент канд. економ. наук, доцент М. М. Осипова

ПРОБЛЕМИ ВХОДЖЕННЯ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В ПОДАТКОВУ СИСТЕМУ ЄС

Свого часу Лоренц Штейн зауважив: “Оподаткування-це та точка, де наука про державні фінанси сходиться з наукою про державне управління”. Таким чином він фактично напшовхував на думку про те, що податкова проблематика крім традиційних фіскальних і регулюючих площин включає організаційно-управлінські аспекти. Останні не є достатньо дослідженими ні в Україні, ні за кордоном, хоча в окремі історичні періоди розвитку фінансової науки їм приділялася певна увага.

Отже сучасне оподаткування є багатограним явищем, що потребує широкого спектра досліджень. Серед вітчизняних науковців їм приділяли увагу В. Л. Андрущенко, Ю. Б. Іванов, А. І. Крисоватий та інші.

Стратегічною метою є створення в Україні стабільної податкової системи, яка б забезпечила достатній обсяг надходжень платежів до бюджетів усіх рівнів, ефективне функціонування економіки держави, справедливий підхід до оподаткування всіх категорій платників податків, а також створення умов для подальшої інтеграції України у світове співтовариство.

Відповідно до положень статті 51 Угоди про партнерство та співробітництво між Україною і Європейським Співтовариством та їх державами-членами, яка підписана від імені України 14 червня 1994 року та набула чинності у березні 1998 року, Україна взяла на себе зобов'язання вживати заходів для забезпечення того, щоб національне законодавство поступово було приведенне у відповідність до законодавства ЄС, що є важливою умовою для зміцнення економічних зв'язків між сторонами.

Адаптація законодавства України до законодавства ЄС полягає у зближенні із сучасною європейською системою права, що забезпечить економічний розвиток держави, розвиток підприємницької активності і сприятиме поступовому зростанню добробуту громадян та приведення його до рівня, що склався у державах-членах ЄС.

Національні інтереси України потребують утвердження її як впливової європейської держави, повноправного члена ЄС. В ре-

зультаті розширення ЄС — вступу до нього Польщі та Угорщини — Україна межує з ЄС, що створює принципово нову геополітичну ситуацію. У зв'язку з цим є необхідним чітко та всебічне визначення зовнішньополітичної стратегії щодо інтеграції України до європейського, політичного, інформаційного, економічного та правового простору. Тому важливим умовами досягнення привабливості фінансового ринку України є зближення існуючого і майбутнього законодавства України з законодавством ЄС, вжиття заходів для забезпечення того, щоб законодавства України “банківську діяльність”, “бухгалтерський облік компанії і податки”, фінансові послуги, правила конкуренції, непряме оподаткування поступово були приведені у відповідність до законодавства ЄС.

Україна, став незалежною державою, почала будівництво своєї економіки, невід'ємною частиною якою є податкова система. Беручи досвід розвинених країн, методом спроб та помилок, країна створила дворівневу податкову систему, якою незадоволені як податківці, так і СПД.

З 1997 р. постійно йдеться мова, про реформування та прийняття Податкового кодексу, який створить умови для стабільної діяльності суб'єктів господарювання.

Існуюча на сьогоднішній день податкова система — недосконала, характеризується великою кількістю податків, зборів та інших обов'язкових платежів. Податкове законодавство складне, вимагає великих витрат на адміністрування [1, с. 9].

Метою формування ефективної податкової системи зобов'язано стати забезпечення розвитку виробництва та стабільне економічне зростання. Адже необхідно пам'ятати, що Україна має на меті стати офіційним членом ЄС, а без надання їй статусу держави з ринковою економікою це стає неможливим.

Вагомим кроком у напрямку адаптації з питань оподаткування України до законодавства ЄС стало прийняття Закону України та деяких інших законодавчих актів, яким запроваджено зміни, що в першу чергу, створили передумови для економічного зростання та підвищення конкурентноспроможності економіки держави та кроком на виконання заходів, пов'язаних зі вступом України до СОТ.

19 лютого 2007 року розпорядженням Кабміну України № 56-р схвалено Концепцію реформування податкової системи,

якою визначено мету, основні завдання, напрямки та етапи реформування податкової системи України [1, с. 11].

Проведення податкової реформи повинно обчислювати відповідність видаткової частини бюджету з прибутками. Тому що податки і є основним джерелом наповнення бюджету. Зміни в законодавстві на короткострокову та довгострокову перспективу повинні бути дуже ретельно сплановані для того, щоб дефіцит бюджету залишався на приємливому рівні, але ж тяжко передбачити, який ефект нас реально чекає. А треба пам'ятати, що норми європейського права превалюють над нормами національного права [1, с. 13].

Основними завданнями податкової реформи, однією з найважливіших складових усієї стратегії довгострокового розвитку української економіки є значне зниження і вирівнювання податкового навантаження, спрощення податкової системи, посилення податкового контролю за рівнем витрат виробництва, мінімізація витрат виконання й адміністрування податкового законодавства. Загальна кількість податків та обов'язкових платежів, їх розмір мають бути обмеженими.

Реформування системи оподаткування необхідно здійснити у напрямі поступового та наперед визначеного зниження рівня податкового навантаження, підвищення рівномірності його розподілу, розширення бази оподаткування, встановлення рівноправних відносин між платниками податків та фіскальними органами. Водночас слід істотно підвищити оподаткування непродуктивних видів діяльності: бізнесу розваг, деяких видів посередництва тощо [2].

Але в першу чергу, на мою думку, треба починати з непрямого оподаткування. На перший погляд — НОНСЕНС: адже ми будемо державу з ринковою економікою, а в розвинених державах переважає пряме оподаткування. Тобто треба, теоретично, змістити акценти на розвиток, удосконалення та відповідність європейським стандартам, тобто на розвиток прямого оподаткування, а не непрямого. Але я поясню в чому річне можна ставити переважними прямі податки над непрямими в умовах низького рівня легалізації доходів населення та значного числа збиткових підприємств. Для легалізації доходів доцільно сконцентрувати увагу на тих формах оподаткування, які б передбачали

незалежність податків від розміру прибутку. Цим вимогам як раз і відповідають непрямі податки.

Істотно скорочено перелік пільгових операцій, які не мають соціальної спрямованості, спотворюють вимоги здорової конкуренції, носять суб'єктивний характер. Розроблений новий порядок оподаткування сільськогосподарських товаровиробників, а також порядок бюджетного відшкодування ПДВ. В державах — членах ЄС стандартною ставкою ПДВ є рівень не нижче ніж 15 %. На товари соціального та культурного призначення в ряді держав існують занижені ставки (не <5 %), а на товари розкоші і ті, які шкодують здоров'ю — найбільші. Існування диференційних ставок постійно приводить до підвищення витрат та до важкого адмініструванню податку [3].

Основна проблема адміністрування податку на додану вартість на сьогодні — лежить в законодавчій площині і податковому судочинстві.

Розміри податків є досить помірними, а порядок їх справляння зручним і прозорим. Крім того, економічна ситуація дає всі підстави для ринкового зростання бізнесу. На жаль цим не скористалися платники податків, а багато з них вдалися до масштабної оптимізації та ухилення від сплати податків, навіть шляхом шахрайських дій. Тому, для врегулювання цих проблем і стабільності законодавчих норм необхідно запровадити Податковий кодекс.

Проект Податкового кодексу розроблено на основі Концепції реформування податкової системи України (затвердженої розпорядженням Кабінету Міністрів України від 19.02.2007 № 56-р), вимог Директиви Ради 2006/112/ЄС від 28 листопада 2006 року про спільну систему податку на додану вартість та національних прецедентів, що дуже важливо для кожної країни.

З метою послаблення податкового тиску проектом передбачається поетапне зниження ставки податку на додану вартість до 17 %. Так, відповідно до перехідних положень проекту Податкового кодексу України починаючи з 2010 року — 17 %.

Практика відшкодування податку на додану вартість, поведінка платників податків та податкова позиція судочинства диктує прийняття таких норм, які є пріоритетними і зокрема, введення в обов'язки платника звітуватись перед державою не тільки декларацією, а й подавати разом з нею реєстр виданих і отриманих податкових накладних.

Така норма і передбачена Розділом V “Податок на додану вартість” проекту Податкового кодексу, а саме: подання платниками податку на додану вартість разом із податковою звітністю за відповідний звітний період реєстрів отриманих і виданих податкових накладних з метою автоматизованої звірки податкових накладних у продавця та покупця.

Суттєвих змін також потребує удосконалення системи реєстрації платників податку на додану вартість, особливо добровільної [4].

Найважливіша перевага податку на додану вартість — потенційно висока фіскальна ефективність, зумовлена тим, що він має широку базу оподаткування, яка включає більшість груп товарів і послуг, тобто зміни в асортименті споживання суттєво не впливають на надходження податку до бюджету. Крім того, оподаткування споживання є надійнішим, оскільки людина завжди має потребу в певних товарах чи послугах і зупинити цей процес неможливо. Водночас оподаткування доходів чи прибутку в умовах економічної кризи не може бути надійним джерелом наповнення бюджету. Той факт, що оподаткуванню підлягає переважно дохід, який спрямовується на споживання, а інша його частина значною мірою використовується на накопичення, опосередковано стимулює процес інвестування. ПДВ має й адміністративні переваги, адже ухилення від його сплати ускладнене механізмом взаємного контролю платників податку. А поетапне справляння забезпечує рівномірний розподіл податкового тягаря між усім; суб'єктами підприємництва. У зв'язку з ефективністю та зручністю справляння ПДВ широко застосовується в країнах з ринковою економікою та є обов'язковим у країнах ЄС.

Головні недоліки цього податку — значний вплив на рівень цін і регресивність стосовно верств населення з низькими доходами [5].

Передусім цьому сприятиме прийняття Податкового кодексу, який поєднавши досягнення сучасної як української, так і світової економічної думки, практичний досвід податківців, підприємців, представників професійних та громадських об'єднань, має стати єдиним цілісним зведенням законодавчих норм, що регламентують податкову політику країни — зрозумілих і доступних для кожного платника податків.

Саме в Податковому кодексі має бути змінено ідеологію сучасної системи оподаткування — впроваджено механізми змен-

шення податкового тиску та подолання нерівномірності податкового навантаження за рахунок ліквідації дискримінаційних пільг та розширення податкового поля через залучення до оподаткування прихованих “резервів”. Прийняття зазначеного документа забезпечить створення єдиного правового поля діяльності суб’єктів господарювання та умов подальшого інтегрування України в світову спільноту, адаптації податкового законодавства України за законодавства ЄС і норм СОТ.

Розширенню бази оподаткування сприятиме впровадження податку на майно, складовими якого є податок на землю та на нерухомість. Враховуючи те, що нерухомість є майже ідеальним об’єктом оподаткування, податок на майно стане стабільним і прогнозованим джерелом поповнення доходів бюджету. При цьому важливо передбачити соціальні пільги, які б не допустили підвищення податкового тиску на незаможне населення та розмивання “середнього” класу. Разом зі зменшенням податкового навантаження Податковим кодексом має бути передбачено підвищення відповідальності платників податків щодо розрахунків з бюджетом. Для цього Кодексом мають бути адекватну відповідальність за порушення податкового законодавства.

Уся система оподаткування має бути гранично спрощеною, суттєво скоротити витрати на документообіг і утримання податкової служби і таким чином, збільшити обсяг надходжень до бюджету без підвищення ставок податків. Це дасть можливість не лише уникнути подвійного розуміння та поліпшити податкову дисципліну, але й зменшити підстави для корупційної діяльності.

Серйозна боротьба зі злочинністю неможлива без подолання корупції в усіх ланках влади. Для цього необхідно насамперед усунути державних чиновників від безпосереднього керівництва приватним підприємництвом, посилити роль громадського контролю. Законодавчим шляхом необхідно обмежити види діяльності, що потребують ліцензування, патентування тощо, максимально спростити ці процедури з метою виключення дії “особистісного фактора”.

Необхідно створити систему різноманітних засобів інформування, що зробить процес регулювання та нагляду прозорим, відкритим і контрольованим. Функціонування такої інформаційної системи та рішучі кроки органів влади зможуть створити у суспільстві позитивне ставлення до фінансового ринку України.

Функціональна спрямованість державної податкової політики може і повинна передбачати обґрунтоване, продумане градування пріоритетів, послідовне досягнення мети формування технологічно передової, інформаційно орієнтованої економіки. Разом з тим лише оптимізацією оподаткування всі суспільні проблеми розв'язати не можна, і ми знову підходимо до того самого: констатації подальшого скочування країни в “болото” глобальної периферії і перетворення на технологічний придаток країни — лідерів світової господарської системи. Злагоджено діючий фіскальний, і зокрема податковий механізм, створює передумови економічної соціальної стабільності, навіть прогресу в суспільстві, та сам по собі він не забезпечить уряд необхідними ресурсами для виконання його повноважень, зобов'язань, а суспільство — необхідними ресурсами зростання.

Таким чином, формування ефективної податкової системи для України на сучасному етапі — це не просто самостійна економічна проблема загальнодержавного значення. Оскільки невідкладним завданням державної економічної політики стає розробка таких стратегії і тактики розвитку, які передбачають досягнення синтезу фінансово-інвестиційних та інноваційних рішень, податки — це інструмент соціально-економічного розвитку, узгоджений з іншими інструментами і порядком функціонування всіх господарських підсистем.

Отже для того, щоб Україна вступила до ЄС потрібно уживати ряд вимог: удосконалення податкової системи, законодавчої бази, фінансових інститутів, що в кінцевому результаті призведе до прийняття України в ЄС.

Література

1. Єфименко Т. І. Основні напрями трансформації податкової системи в Україні // *Фінанси України*. — 2007. — № 9. — С. 9-13.
2. <http://www.kmu.gov.ua>.
3. Федосова В. М. Податкова система України. — К: Либідь, 1994.
4. <http://dkrp.gov.ua>.
5. Гавриленко Н. В. Податкова система. — Львів: Новий світ, 2007. — С. 58.
6. Новицький В. Є. До питання формування теоретичних засад адміністрування податків // *Дзеркало тижня*. — 2009. — № 17. — С. 392.

Резюме

В статье были рассмотрены основные проблемы существующей налоговой системы Украины. Упор сделан на адаптации налоговой системы нашей страны к требованиям функционирования налоговых систем стран-членов Евросоюза. Особое внимание уделено реформированию НДС, как основного бюджетоформирующего налога. Рассмотрены проблемы реформирования налоговой системы, поднятые в проекте Налогового кодекса и Концепции реформирования налоговой системы.

Рецензент канд. эконом. наук, доцент О. Ю. Дубовик

УДК 657.421.3:336.71(477)

В. В. Бобок

РОЛЬ МАРКЕТИНГА В ПОВЫШЕНИИ СТОИМОСТИ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ БАНКА

В условиях усиления конкуренции, связанной с либерализацией внутренних рынков, процессами глобализации мировой экономики, на фоне постоянного роста на фондовых рынках отклонения рыночной капитализации предприятий от стоимости их реальных активов предприятиям требуется эффективная система финансового управления, учитывающая роль нематериальных активов и гудвилла в формировании их стоимости. В структуре стоимости предприятий ряда отраслей экономики, в частности банков, доля их нематериальных активов и гудвилла значительна в общей структуре активов.

Для принятия правильного финансового решения, как правило, требуется знать, каким образом его реализация отразится на стоимости банка. Проведение регулярных процедур оценки бизнеса представляет собой трудоемкое, продолжительное и затратное мероприятие. В этом случае особую актуальность приобретает рассмотрение отдельных элементов стоимости банка, влияющих на ее изменение. Одними из таких элементов выступают бренд банка и его репутация — гудвилл. Стоит сказать, что сегодня большинство специалистов на первое место ставят репутацию. Например, Alec Benn, автор книги “Advertising Financial Products and Services”, считает, что имидж, а в конечном счете и репутация имеют первостепенное значение в финансовом бизнесе. Человек может купить какой-нибудь товар у про-

изготовителя, о котором ему ничего не известно, но он никогда не разместит деньги в банке, о котором он ничего не знает [7].

Целью статьи является: 1) определение места банковского маркетинга и его основных инструментов в банковской системе как факторов, влияющих на стоимость нематериальных активов банка; 2) определение гудвилла как новой категории в составе нематериальных активов банка; 3) выявление возможности повышения стоимости нематериальных активов банка.

Объектом исследования является украинский рынок банковских услуг и в целом банковская система государства с позиции маркетинга.

Предметом исследования выступают маркетинговые процессы, формирующие стоимость нематериальных активов банка, бренд банка и гудвилл.

При осуществлении анализа последних публикаций была осуществлена попытка охватить все стороны, которые подчёркивают актуальность данной темы, а также необходимость проведения дальнейших исследований в этой области. Так, в работе [9] показана реальная ситуация, сложившаяся у банков Украины по управлению своими нематериальными активами во второй половине 2008 года. Автор критикует поведение украинских банков и их деятельность в этой сфере, и подчёркивает необходимость дальнейшей работы с учётом западного опыта. Помимо этого приводятся причины такой ситуации, однако реальных путей улучшения и совершенствования работы банков Украины в этой сфере автор не приводит.

Автор работы [10] провёл детальное исследование типичных ошибок, допускаемых банками и их маркетинговыми отделами по рекламированию своих услуг и управлению брендами, а именно: ошибки в коммуникациях, позиционировании медиапланировании и т. д. Это исследование является достаточно подробным и к тому же освещает непосредственно практическую сторону управления банками своими нематериальными активами. Кроме этого автор даёт альтернативные пути решения проблем и устранения таких ошибок, что позволяет банку не только экономить свои средства, но и достигать желаемого эффекта.

Работа Сметанина А. М. [11] заслуживает особого внимания, так как в ней детально раскрыт математический аппарат оценки гудвилла и факторов, на него влияющих, с учётом времени. Одна-

ко, интересным с точки зрения экономической теории и гудвилла как категории является то, что автор выделяет такое понятие как экстраординарная прибыль, которая возникает в процессе уникальной работы с персоналом, а значит, персонал является единственным материальным носителем гудвилла и при этом сложность процесса управления стоимостью гудвилла заключается в концептуальной неопределенности объекта исследования. Т. е. кроме расчётной стороны, автор подчёркивает подсознательную, сознательную, нематериальную и неопределённую природу гудвилла формируемую человеком, а не самим предприятием.

Статья Ковалёвой Р. Г. [12] является актуальной, что обусловлено актуальностью темы кризисных явлений в нашей экономике и банковской системе. Автор, характеризует кризис — как проверку на прочность для брендов, утверждая, что откровенно слабые бренды и марки с необоснованной ценой, которые держались на плаву только благодаря активному росту спроса, будут отторгнуты и умрут, а бренды, которые по праву заслужили признание потребителем, будут оставаться на плаву, хотя объемы их продаж могут уменьшиться. Однако, в работе нет никаких комментариев по поводу решения проблемы, а также нет конкретики, что оставляет тему кризиса для брендов открытой.

Репутация любого банка, как правило, зависит от многих факторов: позиционирования банка на рынке, оценки методов реализации целей и задач, практики работы на рынке, размера банка и расширения его деятельности, финансовых показателей и финансовой стабильности, успехов на внутреннем рынке, клиентов и партнеров банка, продуктов и сервиса, авторитетности и квалификации руководства и специалистов, престижности работы в банке, рабочей атмосферы, наличия хорошо распознаваемого имиджа, социальной ответственности.

Повышение стоимости бренда банка совершенно логично ведёт к повышению репутации банка. Безусловно, на бренд и репутацию банка влияет множество взаимозависимых факторов внешней и внутренней среды. Однако в большей степени бренд зависит от маркетинговых инструментов, которые формируют маркетинговый комплекс банка: банковский продукт — комплекс услуг, предусматриваемых договором с клиентом; цена — количество денег, которое должен заплатить клиент, чтобы ку-

пить банковский продукт; методы распространения — действия банка, которые делают продукт доступным для целевых рынков; методы продвижения банковского продукта — действия банка по распространению сведений о достоинствах банковского продукта и убеждению субъектов целевых рынков в необходимости его покупки. Маркетинговый комплекс представляет собой набор тактических приемов банка для обеспечения принятого руководством (высшим менеджментом) решения о позиционировании банковского продукта на целевом рынке. Соответственно, преуспевать будут те банки, которые смогут удовлетворить потребности клиента экономно, удобно и при хорошем взаимопонимании.

Маркетологи банка несут главную ответственность за отслеживание значительных изменений среды. Именно они должны следить за новыми тенденциями и искать благоприятные возможности. Менеджеры банка, конечно, также контролируют состояние маркетинговой среды, но маркетологи могут решать эту задачу более эффективно. Как известно, маркетологи не всегда могут повлиять на факторы, определяющие макромаркетинговую среду. Во многих случаях они вынуждены просто наблюдать за средой и реагировать на ее изменения. Но когда это возможно, маркетологи должны занимать активную, а не пассивную позицию по отношению к маркетинговой среде, что может проявляться: в организации лоббирования интересов банка при принятии законов; в проведении специальных мероприятий для представителей СМИ, чтобы заручиться их поддержкой; в спонсировании газет и журналов, чтобы те в редакционных материалах давали положительные отзывы о деятельности банка, формируя тем самым общественное мнение. Систематически изучая окружение, маркетологи могут корректировать и адаптировать маркетинговую стратегию как компонент стратегии развития банка к новым требованиям маркетинговой среды.

Сама по себе репутация банка сегодня является новым показателем, который банки начали рассчитывать “на цифрах”. Показателем репутации является не так давно ставший использоваться на практике показатель “гудвилл”. Итак, гудвилл — это часть стоимости действующего предприятия (банка), определяемая добрым именем, деловыми связями, репутацией, известностью фирменного наименования и т. д.

Таким образом, можно сделать следующий вывод:

- гудвилл непосредственным образом связан с рыночной стоимостью, более того, гудвилл есть часть рыночной стоимости предприятия;
- гудвилл является активом, который создается в процессе работы предприятия, то есть он не существует на момент начала (старта) работы предприятия. Иными словами, гудвилл проявляется, как экономическая категория, только в процессе взаимодействия оборотных и необоротных активов, если рассматривать деятельность предприятия именно с точки зрения взаимодействия активов (оборотных и необоротных);
- гудвилл может быть источником роста курсовой стоимости акции на фондовом рынке;
- гудвилл идентифицируется, и, соответственно может быть оценен, исключительно в момент совершения транзакций с паевыми ценными бумагами (акциями) предприятия;
- с точки зрения математики, численное значение стоимости данного актива может быть как положительным, так и отрицательным;

Согласно существующим взглядам рыночная стоимость любой компании, в частности банка, может быть разбита на ряд составляющих. Соответственно в настоящее время принято выделять несколько разновидностей капитала: материальный или физический (недвижимость, оборудование, транспорт); финансовый; интеллектуальный (различного рода научно-производственные разработки, технологии, “ноу-хау”); человеческий (знания, умения, талант сотрудников); структурный (организационные схемы, информационные системы, развитие знаний и распределение их); маркетинговый (организационные схемы, направленные на организацию разработки и продвижения товара); репутационный.

По мнению Шарля Фомбруна из Института репутации США, “именно капитал репутации является ключевым компонентом рыночной стоимости организации” [13]. Репутация-капитал — это разница между стоимостью покупки или продажи компании и стоимостью всех ее материальных и измеряемых нематериальных активов. Такое понимание закреплено в украинских правилах бухгалтерского учета, где репутация определяется как “разница между покупной ценой организации и стоимостью по ба-

лансу всех ее активов и обязательств”. Аналогично по МСФО деловая репутация, или гудвилл (goodwill), — это разница между ценой, заплаченной за предприятие покупателями, и “справедливой стоимостью” (данная величина зачастую значительно отличается от простой стоимости всех активов фирмы). Оба метода дают четкую схему оценки делового капитала. Однако их недостаток заключается в том, что определить репутацию можно лишь после продажи фирмы. Следует отметить, что существуют и другие методы расчёта гудвилла, как прямые так и косвенные. Но они требуют более глубокого анализа показателей деятельности банка.

В настоящее время вопрос о связи между понятиями “репутация” и “бренд” является дискуссионным. Так, по мнению вице-президента компании “БЭСТ-Недвижимость”, “цена бренда процентов на восемьдесят зависит от вложений в рекламу и PR. Еще процентов двадцать добавляет положительная репутация. А вот отрицательная репутация может свести цену бренда до нуля или еще ниже” [14]. Мировая наука постепенно приходит к тому, чтобы с точки зрения оценки ставить знак равенства между репутацией и корпоративным брендом. Если принять эту точку зрения, то методика оценки корпоративного бренда может служить и для оценки корпоративной репутации.

Сегодня в наблюдающейся тенденции поглощения одними банками других, бесспорно, важно то, насколько качественно банк выдерживал свою политику по увеличению нематериальных активов, а также каким образом этим сможет распорядиться новый банк-владелец. При этом главным генератором идей выступает отдел маркетинга, в руках которого сосредоточены инструменты, которые в процессе деятельности банка формируют и увеличивают стоимость его нематериальных активов, прежде всего брендинг и нэйминг.

Ужесточение конкуренции на отечественном рынке банковских услуг заставляет банки искать неценовые способы завоевания клиентов. Сейчас розничные банковские услуги настолько стандартны и безлики, что люди нередко осуществляют выбор в пользу того или иного учреждения случайно, ориентируясь подчас только на название. Чтобы изменить ситуацию и повысить лояльность клиентов, банки делают ставку на брендинг. Бренд представляет собой торговую марку со сложившимся

имиджем. Кроме названия, логотипа и слогана бренд включает в себя набор ожиданий и ассоциаций, связанных с товаром или услугой. Бренд есть некая психологическая, даже виртуальная реальность, это закрепившийся в сознании потребителя образ, который помогает ему сделать правильный с точки зрения производителя выбор.

Банки сейчас активно принялись за построение своих образов. Находясь в самом начале пути, многие из них проводят ребрендинг, то есть замену всех элементов бренда: организационной структуры, корпоративной культуры, продуктов, маркетинговой политики, технологии, фирменного стиля. Сегодня маркетологи критикуют то, что банки пытаются сменить свой бренд, не обладая им. Под ребрендингом финансовые учреждения зачастую понимают смену названия, что не всегда сопровождается изменением сущности и стратегии развития банка. Например, ОТП Банк (бывший “Райффайзенбанк Украина”) не планирует менять позиционирование. Он стремится к тому, чтобы новое имя у его клиентов ассоциировалось с прежними продуктами и прежним сервисом. Однако, многие украинские банки последнее время свои вывески всё-таки меняют. В частности, в 2008 году имидж уже сменили или продолжают менять такие банки, как “Ажю”, “Надра”, “УкрСиббанк”, “Аваль”, “Райффайзенбанк Украина”, “Пекао”, “Индэкс-Банк”, “ВАБанк”, “Престиж”, “Украинский кредитно-торговый банк” и “Мрія”. Преобразиться обещают также “ТАС-Коммерцбанк” и “Объединенный коммерческий банк”. Данная тенденция обусловлена прежде всего двумя факторами. Во-первых, у многих банков появились новые инвесторы и теперь они, переименовываясь, подчеркивают свою принадлежность к международным финансовым группам. Кроме того, ценовые методы борьбы за клиента исчерпали себя. Чтобы преуспеть в ритейле, куда сегодня устремилось большинство финучреждений, не достаточно предлагать стандартный набор услуг. Банк должен нравиться людям и быть узнаваемым. Добиться узнаваемости имени банку гораздо проще, чем добиться притока клиентов с помощью построения бренда. Для этого, финучреждения проводят агрессивные рекламные кампании и расширяют сеть отделений. Однако для граждан узнаваемость — лишь один из аспектов при выборе банка (ассоциация “знаю — доверяю”). В ходе брендинга банки не просто информируют о своем имени, но вызывают к эмоциям целевых групп

потенциальных клиентов через различные каналы коммуникаций — PR, рекламу, спонсорские проекты.

Что же касается нейминга, то это новая категория и она отождествляется с брендингом. Однако на самом деле это более узкое и является одной из составляющих ребрендинга. Нейминг (англ.: naming) — профессиональная разработка названия товара, услуги или предприятия. Название может быть как выбрано из существующих слов, так и придумано с нуля, либо получено в результате модификации существующих слов. Нейминг очень важен для последующего позиционирования продукта, так как он выражает его сущность в семиотическом, аудиальном и визуальном плане, и является одним из главных средств идентификации. Как известно, от названия во многом зависит и успешность деятельности в целом, однако и с не очень хорошим названием, но при грамотной рекламной стратегии банк может функционировать нормально. За последние два года множество банков полностью сменили свои названия, а некоторые даже поменяли название дважды. Основными причинами были приход в банк новых акционеров, ребрендинг, желание нынешних собственников банка повысить его стоимость перед продажей или попытки банка избавиться от прежних стереотипов и повысить лояльность клиентов к себе.

Исходя из вышеизложенного, острой становится проблема расчёта стоимости бренда. Существует много методов её расчёта в рамках затратного, сравнительного и доходного подходов. К тому же разные оценочные компании подходят индивидуально к таким подсчётам (при чём некоторые из них открыто предлагают свои методики для применения в расчётах, другие же скрывают). Эксперты считают, что сказать о том, что бренд оценили справедливо, можно было бы только в том случае, если бы существовали прецеденты покупки только имени банка, когда все активы оставались бы прежним владельцам. Однако в мировой банковской истории таких случаев не было или, по крайней мере, они мне неизвестны. Поэтому оценка бренда — это всегда в каком-то смысле теоретический эксперимент.

Оценка бренда включает в себя три элемента: 1) анализ рынка (определение условий, в которых функционирует компания — владелец бренда, и уровня конкурентной борьбы); 2) финансовый анализ для идентификации доходов, создаваемых тем

бизнесом, который использует бренд (установление поступлений, относящиеся к маркированному данным товарным знаком продукту, и выявление доли доходов, обеспеченной непосредственно брендом); 3) определение рисков, связанных с брендом, для определения ставки дисконта.

Наиболее популярными методами оценки бренда в рамках доходного подхода являются метод дисконтированных будущих прибылей и метод преимущества в прибылях.

Основываясь на методе дисконтированных будущих прибылей, оценщик приводит прогнозируемые доходы, генерируемые брендом, по соответствующей ставке дисконта к чистой текущей стоимости.

Для точной оценки следует определить не только потенциал бренда, необходимый для создания прибыли, но и вероятность получения прибыли и риск возможных убытков. Как следствие, должен быть осуществлен точный расчет размера ставки дисконта. Компанией Brand Finance разработана особая методика расчета ставки дисконта через так называемую $brendbeta^{TM}$, рассчитываемая по формуле: $R = R_f + brendbeta \times (R_m - R_f)$, где: R_f — безрисковая ставка; R_m — среднерыночная ставка доходности. Первая часть формулы — это безрисковая ставка. Она корректируется с учетом коэффициента, исчисленного с помощью метода $brendbeta^{TM}$ и определенного для каждого бренда индивидуально. Вторая часть формулы — это расчет премии за риск. При расчете $brendbeta$ оценщик сначала определяет рейтинг бренда по специальной таблице экспертным путем в интервале от 0 до 100 баллов. Так, средний товарный знак, получивший рейтинг в 50 баллов, получит и среднюю составную ставку дисконта для данного сектора рынка на данном национальном рынке, тогда как бренд, получивший 100 баллов, теоретически является безрисковым и должен дисконтироваться по безрисковой ставке. Однако в реальности существование такого бренда практически невозможно. Оценка 0 означает наивысшую ставку дисконта с удвоением той надбавки, что была сделана к безрисковой ставке заимствования.

Метод преимущества в прибылях основан на том, что брендированный продукт продается дороже аналогичного небрендированного. Схема расчета такова: разница в цене умножается на прогнозируемые объемы продаж брендированного товара (в натуральном выражении) за время жизненного цикла товара. Это

и будет стоимость бренда. В редких случаях, когда брендированный и небрендированный продукты продаются по одной цене, стоимость бренда определяется на основе разницы в объеме продаж этих продуктов в денежном выражении. Главный недостаток метода — сложность нахождения небрендированного аналога, а также влияние на ценовую разницу вариации цен в разных регионах или других факторов.

“Соответственность” бренда (Brand Relevance) определяет степень соответствия брэнда нуждам и желаниям покупателей. Оценка соответствия брэнда должна проводиться постоянно, поскольку любое несоответствие снижает управляемость брэнда и эффективность работы с ним. Если компания желает растянуть или расширить бренд, то проводится изучение подъемной силы брэнда (Brand Leverage) — способность брэнда распространяться за счет увеличения количества пользователей, распространения на новые группы продуктов, новые рынки и в новом качестве. Фактически, это разница в усилиях, которые нужно приложить к одному и тому же продукту, если продвигать его с использованием уже имеющегося брэнда или начинать “с нуля”.

Приверженность к брэнду (Brand Loyalty) — это психологический фактор, связанный с восприятием брэнда потребителем. Сила приверженности к брэнду — это выбор данного брэнда при наличии других альтернатив: часто измеряется с помощью частоты повторных покупок или чувствительности к цене.

Один из самых популярных и доступных методов изучения брэнда — это степень известности брэнда (Brand Awareness). Обычно она определяется как процент целевой аудитории, который может вспомнить данный брэнд и может быть двух типов: измеряемая без подсказок (unaided awareness) — когда респондент сам вспоминает брэнд и подсказанная (aided or prompted awareness) — когда брэнд узнается среди других из списка.

Один из интересных, хотя и трудоёмких методов предложен компанией Interbrand, которая является одним из лидеров западного рынка в области оценки стоимости брэндов. Совместно с Citigroup Interbrand ежегодно готовит и публикует рейтинг 100 самых “дорогих” брэндов мира. Обязательным условием попадания в рейтинг является глобальный масштаб операций компании и достаточное количество информации о ней. Первое условие обусловлено методикой оценки Interbrand, которая в на-

стоящее время не применима к локальным брендам. Из-за второго условия рейтинг не является всеобъемлющим: в него не входят, например, такие крупные бренды, как VISA, BBC, Mars и CNN. Помимо рейтинга самих брендов, отдельно готовится рейтинг компаний, владеющих портфелем брендов, таких, как P&G, Unilever, L'Oreal и т. п. Модель оценки стоимости бренда (Brand Valuation Model) компании Interbrand основана на методе чистой приведенной стоимости бренда и состоит из четырех последовательных этапов.

- 1) Financial Forecasting — прогноз денежного потока, который создается всеми нематериальными активами. За уровень доходности работы материальных факторов Interbrand принимает безрисковую ставку доходности государственных казначейских облигаций. Экономический смысл этой ставки заключен в следующем: такую доходность принесут данные материальные активы, если они будут работать без использования какого бы то ни было нематериального капитала.
- 2) Role of Branding — в денежном потоке, созданном нематериальными активами, выделяется доля, созданная именно брендом.
- 3) Brand Risk — анализ бренд-риска, позволяет определить норму, по которой прогнозируемый доход дисконтируется к его чистой текущей стоимости. Ставка дисконта основана на безрисковой ставке, представляющей собой доходность по государственным облигациям на прогнозный период, и на премии, определяемой на основе анализа силы бренда (Brand Strength).
- 4) Brand Value Calculation — расчет стоимости бренда. Она равна произведению добавленной стоимости бренда и бренд-мультипликатора.

Главным достоинством методики компании Interbrand является то, что она предлагает финансовую оценку стоимости бренда. Когда в 1989 году компания впервые опубликовала рейтинг самых дорогих брендов мира, она сразу же была замечена в финансовых и маркетинговых кругах. До этого все множество оценок было представлено нефинансовыми метриками и являлось вариациями метода Brand Equity. Interbrand сумела выразить абстрактную силу бренда в денежной форме, за что ее оценки были признаны и приняты менеджерами многих компаний.

Основным недостатком модели является то, что бренд и материальные активы существуют как бы в разных параллелях, а это довольно спорное утверждение. Потребитель ассоциирует торговую марку не только с определенным стилем, ожиданиями, опытом, но и качеством сервиса по предоставлению банковской услуги, конкурентоспособностью процентных ставок продукта, затратами средств и времени на приобретение банковского продукта и т. д. Отделяя материальные активы от бренда, модель тем самым занижает стоимость бренда. Наконец, в вину методике Interbrand ставят ее субъективный характер. И доля бренда в нематериальных активах, и ставка дисконтирования (бренд-мультипликатор) рассчитываются исходя из экспертных оценок. Кроме того, из-за субъективного характера стоимость бренда, оцененного по методу Interbrand, претерпевает значительные колебания, хотя бренд является довольно устойчивым активом. Вопросы вызывают и критерии оценки бренда. Так, локальный бренд может лучше восприниматься потребителями и быть более прибыльным, чем интернациональный. Следовательно, он может создавать больший объем денежного потока. Условный характер носит и оценка инвестиций: понятно, что нет прямой связи между объемом расходов на развитие бренда и его стоимостью.

Следует заметить что повышение стоимости бренда и её поддержание связано с большими затратами, и не у каждого банка эти затраты себя оправдывают. По словам директора по маркетингу VAB Group А. Гармаша, в ходе смены имиджа банки могут понести следующие расходы: проведение исследований рынка — 10-200 тыс. долларов, разработка стратегии ребрендинга — 10-50 тыс. долларов, разработка креативной и коммуникационной стратегии — 10-100 тыс. долларов. Но главные статьи расходов — это медиаинвестиции (от 2 до 10 млн. долларов за два года), а также ребрендинг отделений, бюджет которого зависит от количества отделений банка и уровня изменений. Результат брендинга — виртуальный образ банка — может сложиться только за три-пять лет. Впрочем, для банков инвестиции в имидж могут быть и очень выгодными. Например, бренд швейцарского банка UBS в 2008г. оценивался в 8,7 млрд. долларов. По прогнозам экспертов, сильный целостный бренд смогут построить около десяти банков. Многие учреждения пойдут по пути создания сегментарных брендов — будут пытаться сфор-

мировать в сознании потребителей образы, связанные с определенным продуктом. Например, банк-ипотека, банк-кредит на авто, банк-денежные переводы [15].

Следует отметить некоторую девальвацию понятия “репутация” в Украине, снижение ее ценности, вызванное несовершенством законодательства, произволом чиновников, частым нарушением цивилизованных норм ведения бизнеса самими предпринимателями. Хорошая репутация в Украине порой уживается с неполным доверием к банкам среди целевых аудиторий. А в результате позитивная репутация может не стать достаточной защитой в кризисной ситуации (что противоречит общепринятому о ней представлению). Чтобы убедиться в этом, достаточно вспомнить события октября 2008 года, когда умело инспирированная слухами и непроверенными публикациями в СМИ октябрьская паника в банковской системе оказалась сильнее репутации даже самых мощных кредитных учреждений.

В статье рассмотрена взаимосвязь репутации банка и бренда, освещены основные факторы влияющие на изменение их стоимости, а также дана оценка управления этими нематериальными активами в Украине.

Литература

1. Багиев Г. А. Маркетинг — М.: Экономика, 1999. — 703 с.
2. Гаркавенко С. С. Маркетинг — К.: Лібра, 1998г. — 281 с.
3. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. — СПб.: Питер, 1998. — 896 с.
4. Ламбен Ж.-Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок. — М.: Экономика, 2000. — 670 с.
5. Interbrand World’s Most Valuable Brand’s 2001 Methodology // <http://www.interbrand.com>).
6. Iellwood Iain. The Essential Brand Book. — Kogan Page, 2000. — P. 75.
7. Alec B. Advertising Financial Products and Services. — CA, USA, 1986. — P. 182.
8. Сайт оценочной компании “V-RATIO” // <http://www.v-ratio.ru>.
9. Богута Н. О. Неценовые способы завоевания клиентов // Экономика и финансы. — 2008. — № 46(95). — С. 2-4.
10. Евмененко Е. А. Некоторые типичные ошибки в банковском маркетинге // Рекламодатель. — 2008. — № 9. — С. 4-5.

11. Сметанин А. М. Оценка гудвилла в принятии финансовых решений // Финансовый менеджмент. — 2008. — № 2. — С. 1-8.
12. Ковалев Р. Г. Брендинг в кризис // <http://www.brandaid.com>.
13. Колосова С. А. Почём вольный ветер? // Старая площадь. — 2008. — № 3. — С. 4.
14. Сайт компании “БЭСТ-Недвижимость” // <http://www.best-new.ru/audience/article175>.
15. Сайт украинского делового журнала “Эксперт” // <http://www.expert.ua/articles/9/0/3001>.

Резюме

В статті розглянуто основні підходи до визначення такого нематеріального активу банку, як бренд та досить нової категорії гудвілл, та надана базова методологія їх розрахунку в сучасній практиці.

Рецензент доктор економ. наук, професор М. А. Окландер

УДК 330.322+336.71

В. П. Євсієнко

ФІНАНСОВА ГЛОБАЛІЗАЦІЯ: НЕДОЛІКИ ТА ПЕРЕВАГИ ДЛЯ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Основною характерною рисою економічного розвитку в сучасних умовах є посилення впливу глобалізаційних процесів на усі сфери життя суспільства. Початок ХХІ ст. ознаменувався формуванням єдиного глобального світового господарства. Тому, об'єктивною ознакою сучасної світової економіки стають інтеграційні процеси між державами. Причому на сучасному етапі розвитку людства найдинамічніше розвивається саме фінансовий компонент означених процесів, який отримав назву фінансової глобалізації. Розвиток фінансової глобалізації багато в чому визначає напрями економічного розвитку всіх країн. Відповідні тенденції у міжнародній економіці зумовлюють докорінні зміни у банківській діяльності, виникнення нових форм інтеграційних зв'язків і появу могутніх міжнародних банківських установ, здатних контролювати величезні обсяги фінансових ресурсів та визначати напрями розвитку окремих країн [1, с. 139].

Проблема розвитку процесів фінансової глобалізації пов'язана з тим, що структура глобального фінансового ринку надзвичайно ускладнилася, це підвищує ризики та ймовірність роз-

витку загроз для економічної безпеки країн. Збільшення ризиків та загроз особливо впливає на економіки країн що розвиваються, та країн з перехідною економікою, оскільки фінансові системи цих країн мають підвищену залежність від глобального фінансового ринку [2, с. 10].

В сучасних умовах спостерігається негативний вплив глобалізаційних процесів на розвиток банківських систем майже всіх країн світу. Проблеми світової фінансової кризи впливають і на банківську систему України, тому обраний напрямок дослідження є актуальним.

Дослідження проблем впливу фінансової глобалізації на банківську систему присвячено численні праці, зокрема таких українських авторів як: О. Бакаєв, Г. Козоріз, О. Ладюк, Д. Лук'яненко, О. Мозговий, Н. Савчук, А. Сухоруков, а також багатьох зарубіжних авторів, зокрема таких як: Г. Аниліонис, О. Богомолів, Н. Зотова, А. Некипелов, Дж. Сач, Дж. Сорос.

Мета статті полягає в тому, щоб розкрити сутність фінансової глобалізації та виявити її негативний та позитивний вплив на банківську систему України.

Фінансова глобалізація є однією з складових глобалізації, яку визначають як процес руху фінансових ресурсів за межами державних кордонів. Однак, міжнародний фінансовий ринок ще не став повністю глобальним, оскільки велика кількість країн, що розвиваються, ще недостатньо інтегрована в нього, а для вільного руху капіталу через національні кордони все ще зберігаються певні перешкоди [3, с. 147].

Дослідження процесів фінансової глобалізації призвели до формування двох основних групвань сучасних науковців — прихильників і критиків глобалізації. Відповідно, їх ставлення до процесів фінансової глобалізації різне — від позитивного, згідно з яким фінансова глобалізація створює численні вигоди, до негативного. Необхідно відмітити, що фінансова глобалізація має неоднозначний вплив на різні країни, в залежності від рівня їх економічного розвитку в світі.

Сукупність факторів впливу фінансової глобалізації на розвиток банківської системи визначає глибинні трансформації у її функціонуванні. Серед таких факторів можна відзначити:

- дерегулювання і лібералізація міжнародного руху капіталу;

- розвиток новітніх технологій, що дають змогу проводити операції одночасно на різних фінансових ринках;
- підвищена транскордонна мобільність капіталів
- посилення розриву між темпами зростання виробництва товарів і послуг реальної економіки та темпами зростання обсягів фінансових операцій;
- поступове стирання границі між різними фінансовими функціями кредитних установ.

Перераховані чинники, мають в сучасних умовах вирішальний вплив на організацію кредитних відносин у суспільстві та функціонуванні національного грошового ринку. Дія цих чинників означає, що крім своїх традиційних функцій фінансових посередників банки все частіше виконують функції операторів на фондових і валютних ринках як у власних інтересах, так і за дорученням клієнтів. У результаті основний вид діяльності банків — кредитування, що супроводжується створенням робочих місць і реальних активів, значною мірою витісняється фінансовими операціями спекулятивного характеру [4, с. 32]. Швидке переміщення величезних мас капіталу може мати деструктивні наслідки для економіки у результаті втечі іноземних і національних капіталів. Підтвердженням цього слугують нестабільність на найкрупніших фондових біржах, фінансові кризи останніх років, а саме світова фінансова криза, причиною виникнення якої являються масові неплатежі за іпотечними позичками в США, що спровокували глобальну кризу ліквідності не тільки американських банків, а й європейських фінансових інститутів: постраждали провідні банки Англії, Франції, Німеччини, Австрії, а з країн СНД Росія, Казахстан, Україна та інші країни [4, с. 32].

Загалом, аналіз переваг і ризиків фінансової глобалізації для банківського сектору у світі дає можливість визначити певні переваги та недоліки для банківського сектору України. Переваги фінансової глобалізації для економіки України полягають в:

- розширенні зв'язків з основними учасниками глобального фінансового ринку — ТНК і міжнародними фінансовими організаціями. У результаті банківські операції стають усе більш різноманітними, з'являється все більше нових, нетрадиційних банківських послуг, особливо з використанням електронних технологій;

- збільшення фінансової допомоги з боку міжнародних фінансових організацій (зокрема, МВФ);
- банки усе більше уваги приділяють кількості та якості інформаційних послуг, що надаються їхнім клієнтам, як важливому факторові забезпечення конкурентоспроможності;
- нефінансовий сектор національного господарства і його банківська система стають усе більше уніфікованими у роботі на внутрішньому і світовому ринках. Це означає, що правила, які регламентують внутрішні і в зовнішні господарські операції, усе більше зближуються.

Оскільки об'єктивним наслідком процесів глобалізації міжнародного господарства у світовий економічний простір є надходження іноземного капіталу у банківський сектор країн, тому всі його ризики та загрози мають значний негативний вплив на економіку України [5, с. 82]:

- вигоди фінансової глобалізації розподіляються нерівномірно, і економічно розвинені країни мають більше можливостей скористатися ними, ніж країни з транзитивною економікою, зокрема, Україна;
- випереджальний розвиток глобального фінансового ринку підвищує залежність країн з транзитивною економікою від змін на глобальному ринку, а можливості української держави впливати на цю залежність зменшуються;
- залежність національного фінансового ринку від глобального посилює процеси вивезення капіталу, збільшує зовнішній борг і, внаслідок цього, може призвести до втрати економічного суверенітету держави. Так наприклад, зовнішній борг України на 01.01.2006 року складав 39619 млн. дол., а на 01.01.2009 року уже досяг 103236 млн. дол., тобто за три роки відбулося збільшення зовнішніх запозичень на 63617 млн. дол.[6];
- іноземні банки можуть бути менш схильними до здійснення кредитної діяльності у приймаючій країні, наприклад, коли економічна ситуація в країні різко змінюється, або надавати кредити виключно великим компаніям, особливо компаніям з іноземним капіталом, лишаючи компанії з низьким кредитним рейтингом та роздрібний кредитний ринок місцевим банкам;

- присутність іноземних банків може послабити позиції ще недостатньо розвиненої української банківської системи. Місцеві банки, які не спроможні на рівних конкурувати з іноземними банками — банкрутують, що може призвести до фінансової нестабільності. Іноземні банки завдяки конкурентним перевагам “відбирають” найбільш прибуткові вітчизняні ринки та клієнтів, залишаючи місцевим банкам обслуговування інших (більш ризикових) клієнтів [5, с. 82];
- прихід іноземних банків, які не мають високих міжнародних рейтингів, надійності, достатнього обсягу капіталу;
- збільшення чутливості вітчизняних банків до коливань валютного курсу на світовому фінансовому ринку. В умовах фінансової кризи банківська система України відчула на собі дію валютного ризику, так як значна частка наданих позичок була видана в іноземній валюті (51 % станом на кінець 2008 року);
- ускладнення банківського нагляду;
- низький контроль за прямими іноземними інвестиціями у вітчизняну економіку, здійснюваними через філії іноземних банків. Кредитуючи економіку, іноземні банки віддають перевагу галузям і виробництвам, де високі прибутки й низькі ризики. Водночас, стратегічні для економічної безпеки країни підприємства з невисокою кредитоспроможністю взагалі не кредитуватимуть, або ж кредитують на жорсткіших умовах. Ця ситуація негативно впливає на платіжний баланс країни. Так, за січень-лютий 2009 року відбулося зменшення обсягів експорту на 38 % або на 3,2 млрд. дол. порівняно з відповідним періодом 2008 року [6];
- негативний вплив на фіскально-бюджетну систему через зменшення податкових надходжень, оскільки філії будуть направляти прибуток за кордон;
- зростання соціальної напруги в трудових колективах і суспільстві, спричиненої побоюваннями, що нові власники підприємств будуть проводити більш жорстку кадрову політику;
- можливість захоплення іноземними банками банківського ринку та посилення іноземного контролю. Так як, частка банків з іноземним капіталом у структурі розвитку банківської системи наближається до 50 %, а чотири роки тому вона складала лише 15-20 %. Найбільшу кількість банків куплено за 2006-2007 роки. Питома вага іноземного капі-

талу в статутному капіталі банків з 2004 року по 2008 рік зросла на 27,1 процентних пункти (табл. 1).

Таблиця 1

Іноземний капітал в банківському секторі України в 2004-2008 рр. (на кінець періоду) *

Показники	2004	2005	2006	2007	2008
Кількість банків за реєстром	182	186	193	198	198
Банки з іноземним капіталом — всього	19	23	35	47	53
<i>у тому числі</i> зі 100 % іноземним капіталом	7	9	13	17	17
Кількість куплених банків	1	6	12	15	6
Статутний капітал діючих банків, млн. грн.	11648	16144	26266	42873	82454
Питома вага іноземного капіталу у статутному капіталі діючих банків, %	9,6	19,5	27,6	35,0	36,7

* Джерело інформації: www.bank.gov.ua

Це свідчить про те, що в Україні відсутні суттєві законодавчі бар'єри входження іноземного капіталу в національну банківську систему.

Багато в чому інтерес іноземних інвесторів пояснюється швидким і динамічним розвитком в Україні споживчого кредитування, в результаті гроші направлялися не на реальний розвиток економіки, а на споживання побутової техніки, автомобілів і квартир. Головною проблемою стало те, що гроші надавалися споживачам на тривалий строк — 5-7 років для авто і 20-30 років для нерухомості, а іноземний капітал вітчизняні фінансові установи залучали на незначний строк — 3-5 років. При цьому наші банки розраховували переакредитовуватися за кордоном на таких же вигідних умовах і надалі. Але через світову фінансову кризу іноземні банки спочатку зробили більш жорсткішими умови залучення кредитів в Україну, а незабаром взагалі перестали надавати позички українським банкам.

Найбільшою проблемою у банківській системі України є нестабільність банківської ліквідності, що з самого початку спричинили іноземні інвестори, які в умовах світової фінансової кризи в спішному порядку повернули свої кошти до національних економік з метою їх стабілізації і більшої захищеності.

Посилились зазначені негативні тенденції в діяльності такого системного банку, як Промінвестбанку. Почалося масове вилучення гривневих вкладів населення і їх обміну на іноземну валюту. Якщо станом на 01.01.2006 року частка депозитів фізичних та юридичних осіб в загальній сумі зобов'язань становила 38,5 % і 36,7 % відповідно, то на 01.01.2009 року становила 26,1 % та 28,6 %, тобто за три роки частка депозитів фізичних осіб зменшилась на 12,4 процентних пункти, а юридичних осіб на 8,1 процентних пункти (рис. 1) [7].

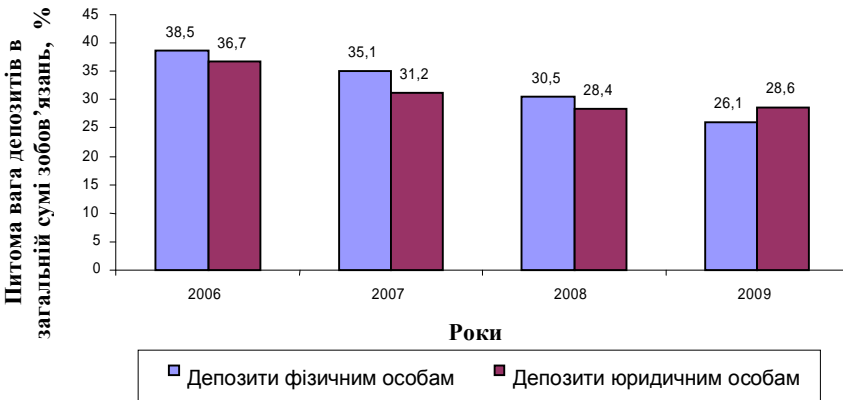


Рис. 1. Питома вага депозитів в загальній сумі зобов'язань банків у відсотках за період 2006-2009 рр. (на початок періоду)

Крім того, введена тимчасова адміністрація в 9-ти банках (станом на 11.03.2009), що підірвало довіру населення до банків, як основного джерела внутрішніх фінансових ресурсів [6].

Скорочення сукупної ресурсної бази банків зумовлено також скороченням зовнішніх запозичень та значними виплатами за зовнішніми займами. Це в свою чергу привело до зменшення інтенсивності кредитування, а деякі банки зовсім призупинили кредитування. За даними Національного банку України приріст кількості позичок, наданих фізичним особам, становив 26 % проти 92 % у минулому році, а темпи кредитування юридичних осіб впали до 28 % [6].

Ситуація в банківській діяльності ускладнюється ще й тим, що криза економіки погіршує соціальне становище населення, пов'язане зі зростанням безробіття, заборгованістю з виплат заробітних плат і їх знеціненням через інфляцію, що постійно збільшує кількість неякісних і проблемних щодо погашення банківських кредитів.

Збільшення проблемних позичок обумовлена також тим, що банки підвищують відсоткові ставки, а умови кредитування стають ще жорсткішими. Якщо в 2006 році процентні ставки по кредитах в національній валюті суб'єктам господарювання становили 15,7 %, а фізичним особам 20,1 %, то вже на початку 2009 року ці ставки значно зросли і становили 21,7 % і 20,4 %, тобто зросли на 7,4 та 7,8 процентних пункти відповідно. Що стосується процентних ставок за кредитах в іноземній валюті, то також відбулося зростання, але незначне (табл. 2) [6].

Така ситуація негативно відображається і на економіці країни, оскільки залучити ресурси для вітчизняних підприємств стає важче і дорожче. Зараз банки будуть змушені досить відчутно скорочувати свої витрати, тому проводять значні організаційні і структурні зміни, а також конструктивну мінімізацію витрат. Доводиться знижувати заробітну плату працівникам і навіть проводити масове звільнення працівників.

Таблиця 2
Процентні ставки за кредитами наданих банками за період
2006-2009 рр. (на початок періоду)*
(середньозважені ставки в річному обчисленні, %)

Період	Процентні ставки											
	у національній валюті						у іноземній валюті					
	усього	у тому числі					усього	у тому числі				
		зміна у п. п. до 2006 р.	суб'єктам господарювання	зміна у п. п. до 2006 р.	фізичним особам	зміна у п. п. до 2006 р.		зміна у п. п. до 2006 р.	суб'єктам господарювання	зміна	фізичним особам	зміна у п. п. до 2006 р.
2006	16,0	-	15,7	-	20,1	-	11,4	-	11,0	-	13,6	-
2007	14,2	-1,8	13,9	-1,8	18,0	-2,1	11,4	0,0	10,8	-0,2	13,2	-0,4
2008	13,9	-2,1	13,3	-2,4	17,9	-2,2	10,9	-0,5	10,3	-0,7	12,7	-0,9
2009	21,6	7,4	21,7	7,8	20,4	2,4	12,6	1,2	12,5	1,7	13,4	0,2

* Джерело інформації: www.bank.gov.ua

Дослідження проблеми впливу фінансової глобалізації на розвиток банківської системи України дозволяє дійти висновку, що світова практика не дає однозначної оцінки критичного рівня присутності іноземного капіталу у банках для національних інтересів. Однак, враховуючи, що фінансова криза найбільше впливає на діяльність банків, різко зросла потреба вдосконалення регулювання іноземного капіталу у банківську систему. Його відтік став одним з факторів поглиблення фінансової кризи в Україні. Тому одне з основних завдань держави за умов фінансової глобалізації — ефективне використання переваг від інтеграції до глобального фінансового ринку та одночасне обмеження негативних наслідків такої інтеграції. Для цього потрібно здійснювати не тільки ґрунтовний аналіз процесів на глобальному фінансовому ринку, а й ефективне прогнозування тенденцій подальшого функціонування цього ринку та його впливу на національні фінансові ринки.

Управління процесами глобалізації має спиратися на регулятивну функцію національних держав та міжнародні економічні інститути, які мають координувати методи регулювання національних держав.

Таким чином, процеси інтеграції України у світовий та європейський фінансові ринки потребують вироблення власної стратегії розвитку національного фінансового ринку, в основі якої має бути використання сучасних фінансово-кредитних технологій, адаптованих до специфічних умов національної економіки, а також гармонізація української законодавчої бази щодо фінансових ринків з європейським та міжнародним законодавством.

Література

1. Чуб О. О. Банківська діяльність у контексті інтеграції та глобалізації // *Фінанси України*. — 2008. — № 1. — С. 139-146.
2. Білоус О. Г. Сучасна світова фінансово-економічна криза як прояв тотальної кризи системи глобалізму // *Економічний часопис* — XXI. — 2008. — № 11-12. — С. 10-15.
3. Білоус О. Г. Сучасний погляд на глобалізацію в контексті економічного розвитку України // *Фінанси України*. — 2008. — № 1. — С. 147-151.
4. Прімерова О. К. Інтеграція банківських систем як організаційна інновація і потреба розвитку світового фінансового ринку // *Проблеми науки*. — 2008. — № 5. — С. 31-36.

5. Чуб О. О. Становлення та розвиток банківської системи України в контексті присутності іноземного капіталу // Банківська справа. — 2008. — № 6. — С. 81-89.
6. www.bank.gov.ua.
7. www.aub.com.ua.

Резюме

В данной статье раскрыто сущность финансовой глобализации, выявлены ее преимущества и недостатки для банковской системы.

Рецензент канд. эконом. наук, профессор Л. В. Соколова

УДК 35.073.513.1

І. Г. Алфьорова

ЛІЗИНГ ЯК АЛЬТЕРНАТИВНИЙ ІНСТРУМЕНТ ФІНАНСУВАННЯ

Технологічне відставання України від економічно розвинених країн — одна з причин того, що більшість вітчизняної продукції неконкурентоздатна. Разом з тим, сьогодні економічна система характеризується високою інфляцією і високими ризиками, що фактично не дозволяє використовувати для оновлення і модернізації основних виробничих засобів підприємства такі джерела, як зовнішні запозичення і реінвестування власного прибутку. Банківська система України у даний час орієнтована переважно на розрахункові операції, і кредитування промисловості не є основним видом діяльності більшості банків. В цих умовах однієї з ефективних форм інвестування до основних фондів є лізинг. Тож постає необхідність аналізу тенденцій і проблем розвитку лізингу та виявлення шляхів підвищення його ролі у забезпеченні оновлення матеріальної бази та розширенні основних фондів вітчизняних підприємств.

Актуальність розвитку лізингу в Україні, включаючи формування лізингового ринку в СНД, обумовлена, перш за все, несприятливим станом парку устаткування (значна питома вага морально застарілого устаткування, низька ефективність його використання, незабезпеченість запасними частинами і т. д.). Одним з варіантів рішення цих проблем може бути лізинг, який об'єднує елементи зовнішньоторговельних, кредитних і інвестиційних операцій [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В певній мірі аналізу особливостей лізингу приділяли увагу вітчизняні вчені Абрамова І. В., Беженцев А. А., Василев Н. М., Катирін С. Н., Лепе Л. Н., Газман В. Д., Горемикін В. А., Джуха В. М., Кабатова Е. В., Ковинева С. Л., Красевой Т. А., Лапигіна Ю. Н., Сокольських Е. В., Лещенко М. І., Прилуцький Л. Н., Чекмарев Е. Н., Четиркін Е. М. та закордонні — S. Amembal, T. Clark, R. Cooper, B. Coyle, A. Day, S. Gao, B. Granery, T. Mitchell, B. Nunnally, J. Portman, H. Rosen, E. Sykes, R. Vancil, D. Willerton, J. Wong.

Ціль даної статті — показати основні переваги та недоліки лізингу як альтернативного виду фінансування, сформувати базові напрямки усунення недоліків.

Лізинг на сьогодні є однією з ефективних форм залучення інвестицій та відтворення основних фондів для підприємств. Даний вид послуг, на відміну від банківського фінансового забезпечення, спрямований на розв'язання проблем нестачі капіталу та проблем його ліквідності, тому можна виділити основні переваги лізингу:

1. Як правило, отримати майно в лізинг легше, ніж в кредит. Більшість банків, особливо з приходом в Україну іноземного капіталу, посилили вимоги до позичальників, до оформлення документів, підтвердженню доходів. І багато наших підприємців зазнають труднощі. При цьому більшість лізингових компаній декларують високу оперативність розгляду питання про висновок договору лізингу. Як правило, на ухвалення рішення компанії беруть один-два робочих дня. Лізинг простіше і швидше з погляду оформлення документів. Не потрібне оформлення застави і інших документів, неминучих у разі отримання кредиту (рис. 1).

Кредит	Фінансовий лізинг
1. Оформлення договору кредиту.	Оформлення договору лізинга.
2. Оформлення договору куплі-продажу.	
3. Оформлення договору страхування, оплата всієї суми страховки за 1-й рік експлуатації.	
4. "Приховані" платежі в банк за обслуговування, оформлення кредиту, відкриття рахунку тощо.	
5. Оформлення договору залога.	

Рис. 1. Документообіг

До того ж лізингові компанії не так обмежені в відносинах з клієнтами, як банки, чию діяльність регулює НБУ, і можуть запропонувати більш гнучкі умови [2].

Так, залежно від потреб клієнта, фахівці компанії допоможуть визначити найбільш зручну схему: Наприклад, для учасників ринку спецтехніки все актуальнішим стає питання щодо планування своїх витрат у кожному проєкті. У цьому випадку фахівці лізингової компанії виступають фінансовими консультантами як для продавців такої техніки, аналізуючи платоспроможність клієнта і забезпечуючи зростання продажів, так і для покупців, пропонуючи оптимальний графік фінансування їх бізнесу.

Якщо сфера діяльності клієнта пов'язана з сезонними роботами, то деякі лізингові компанії, при розрахунку лізингових платежів враховують фактор сезонності.

2. Серед переваг лізингу також слід зазначити, що, одержуючи в лізинг майно клієнт відразу має право на податковий кредит по ПДВ і може нараховувати амортизацію на вартість предмету лізингу.

3. При нарахуванні лізингового платежу орендодавець збільшує валові доходи, а орендар — валові витрати на таку частину лізингового платежу, яка дорівнює сумі процентів або комісій, нарахованих на вартість об'єкта фінансового лізингу (без урахування частини лізингового платежу, що надається в рахунок компенсації частини вартості об'єкта фінансового лізингу) за наслідками податкового періоду, в якому здійснюється таке нарахування.

4. Щомісячний лізинговий платіж, на відміну від кредиту, вже включає фінансування покупки майна, реєстрацію, якщо це необхідно, його в відповідних державних органах, оплату всіх податків і зборів, оплату страхування і адміністрування страхових випадків.

5. Банк, як правило, має право змінювати ставку нарахування відсотків, в той час, як при лізингу, лізингові платежі фіксуються і не змінюються [2].

Для лізингодавця теж існують переваги від лізингу.

1. Лізингодавець стає власником об'єкту лізингової угоди, що знижує його ризики (наприклад, в порівнянні з кредитом) від неплатоспроможності лізингоодержувача.

2. Згідно зі статтею 4 Закону України “Про фінансовий лізинг” лізингодавцем вважається юридична особа, яка передає право володіння та користування предметом лізингу лізингоодержувачу. Законодавство України не містить обмежень щодо кола юридичних осіб, які можуть здійснювати діяльність з надання послуг фінансового лізингу. Отже продавець (постачальник) предмету фінансового лізингу може виступати лізингодавцем за договором фінансового лізингу. Для цього, згідно із затвердженим розпорядженням Держфінпослуг від 27 січня 2004 року № 27, необхідно у предметі діяльності, визначеному установчими (засновницькими) документами, передбачити здійснення діяльності з надання послуг з фінансового лізингу та мати довідку про взяття на облік юридичної особи, виданої Держфінпослуг [3].

Втім, у даного фінансового інструменту є і негативні сторони, які відбивають у багатьох потенційних клієнтів бажання укласти договір. За своєю сутністю лізинг відрізняється від кредиту тим, що банк дає у позику гроші на покупку майна, а лізингова компанія купує майно на замовлення клієнта, а потім фактично позичає її клієнту за певну платню з правом подальшого викупу. Різниця стає помітна, коли клієнт не може виконувати свої зобов'язання за договором. Якщо клієнт банку не може виплатити борг, банк продає заставу, повертає собі витрачені кошти, а гроші, що залишилися, повертає позичальнику. У випадку ж з лізингом клієнт може опинитися в ситуації, коли, майно просто повертається до лізингової компанії без яких-небудь компенсацій. Згідно Закону “Про фінансовий лізинг”, за ситуації, коли клієнт не може здійснювати платежі, лізингова компанія вилучає майно у клієнта без відшкодування йому попередніх витрат, розцінюючи їх як орендну платню. В даному випадку клієнт лізингової компанії нічого не зможе заперечити. У випадку кредитного договору майно є власністю клієнта і предметом застави по кредиту одночасно. У разі ж лізингових відносин майно — власність лізингової компанії, і стане власністю клієнта тільки після завершення терміну договору.

Хоча лізингові компанії часто готові йти на поступки клієнтам і пропонують їм різні варіанти рішення проблем, якщо підприємство або фізична особа раніше справно і в строк спла-

чувало за договором лізингу. Також деякі лізингові компанії прописують в своїх договорах умову, згідно з якою клієнт має право переважної покупки предмету лізингу. Іншими словами, клієнт, у якого тимчасові фінансові труднощі, має право привести свого знайомого або залучити інше підприємство, що має змогу викупити предмет лізингу за залишковою вартістю [4].

На жаль, в Україні склалася ситуація, коли економічні агенти не проявляють довіри до лізингу. Це обумовлено нестабільністю і невизначеністю лізингового законодавства. Так, новий Закон України “Про фінансовий лізинг” вступає в суперечність із законами “Про оподаткування прибутку підприємств” і “Про податок на додану вартість”. Суперечливі визначення поняття “лізинг”, види лізингу, критерії віднесення лізингу до певної форми угод, питання оподаткування лізингових операцій і амортизації лізингових активів. Особливо спірними є питання амортизації лізингового майна і оподаткування лізингу. Відповідно до ПСБУ 7 “Амортизація основних засобів” амортизація може нараховуватися одним з п’яти методів: рівномірним, кумулятивним, виробничим, методом зменшуваного залишку і методом подвійного зменшуваного залишку. В той же час, згідно закону України “Про оподаткування прибутку підприємств”, для груп 1, 2 і 3 норми амортизації збільшено, і з розрахунку на квартал вони складають: група 1-2 %, група 2-10 %, група 3-6 %, а для знов сформованої протягом року групи 4 застосовується норма 15 %. Ці норми є граничними, тобто платник має право самостійно ухвалити рішення про нараховування амортизації по нормах менших, ніж вказані [5, 6, 7].

В лізинговому договорі передбачається термін, на який передається об’єкт у фінансовий лізинг. Стаття 1.18.2 Закону “Про оподаткування прибутку підприємств” термін договору фінансового лізингу пов’язує з терміном, протягом якого амортизується не менше 75 % первинної вартості об’єкту лізингу по нормах амортизації, визначених статтею 8 цього Закону. На практиці ж представники податкової служби визначають термін, на який повинен полягати договір фінансового лізингу, по першій умові, передбаченій в підпункті 1.18.2 Закону про оподаткування прибутку: цей термін розраховується виходячи з вживання норм амортизації по статті 8 не до первинної вартості (як вказано в документі), а до залишкової, що, істотно

продовжує термін, роблячи не вигідним укладення договору лізингу для потенційного лізингоотримувача [8].

Новий закон змінив категорії оперативного і фінансового лізингу однієї — “фінансовий лізинг” (з констатацією терміну договору по такому лізингу — не менше одного року). Згідно старому Закону “Про лізинг”, оперативний і фінансовий лізинг мали ряд принципових відмінностей. Зокрема, термін дії договору і сума лізингових платежів при фінансовому лізингу визначалися часом амортизації 60 % предмету лізингу. Відповідно, викупити предмет лізингу за залишковою вартістю лізингоотримувач (з діючими “прискореними” амортизаційними нормами і коефіцієнтами) міг у вельми віддаленій перспективі. В той же час фінансовий лізинг активів Закон “Про оподаткування прибутку підприємств” в цілях оподаткування прирівнює до купівлі-продажу. Причому лізингоодержувач на валові витрати може відносити тільки відсотки (комісії) лізингового платежу.

Терміни договорів оперативного лізингу відповідно до закону “Про лізинг” визначалися як менші, ніж час 90 % амортизації предмету лізингу. Без права викупу предмету лізингу після закінчення терміну договору лізингоотримувач мав право відносити всі лізингові платежі на валові витрати. Достроково переукладаючи такі договори на нових умовах (продовжуючи тим самим операцію до безкінечності), лізингоотримувач міг легко оптимізувати показники прибутку, а лізингодавець — амортизаційні відрахування. Попит і пропозиція, таким чином, на законних (з деякими нюансами) підставах задовольняли один одного удвічі.

На перший погляд, логіка синтезу оперативного і фінансового лізингу вірна — піти від штучно збільшених термінів фінансового лізингу, що відлякують споживачів лізингових послуг. Але від регламентації оперативного лізингу не було варто відмовлятися. Положення Господарського і Цивільного кодексів, звичайно, зберігають категорію “оперативний лізинг”. Але не настільки, щоб відносно вигідні схеми оперативного лізингу були повноцінно реалізовуваними [8].

Чинником, що істотно стримує розвиток лізингу в Україні, є численність контролюючих інстанцій. Крім Державної податкової адміністрації, компанії, які займаються фінансовим лізингом, стали об’єктом нагляду з боку Державної комісії по регулюванню фінансових послуг. Критерії, якими тут керувалися

урядовці, неясні. Лізингові компанії не привертають коштів населення, як, скажімо, кредитні союзи. Їх ризики — виключно комерційної природи. Лізингова компанія і без того знаходиться під пильною увагою банку, що надає їй кредит для викупу техніки для клієнта, і податкової, контролюючої порядок сплати податків. Тому поява ще одного органу фінансового контролю лише ускладнює і без того непросту ситуацію в лізинговій сфері.

Така пильна увага до лізингу з боку органів фінансового контролю пов'язана з дещо спрощеним розумінням суті лізингових операцій. Контролюючі органи упевнені: якщо в лізингових компанія звертаються значні фінансові ресурси, значить, в цій сфері обов'язково повинні бути зловживання і злочини. Насправді ж ці гроші не є власністю компанії: вони привернуті у банків або інших лізингових компаній для здійснення основної діяльності. Лізингодавець заробляє лише невеликий відсоток [8].

Отже, законодавча база регулювання лізингу в Україні залишається суперечливою і розмитою. При виконанні лізингових угод виникає плутанина, не говорячи вже про непрозорість самих угод, про ускладнення можливості розрахунків по лізингу, унаслідок чого відбувається розмивання переваг лізингу і розмивання прав власності. Недосконалість нормативної бази, що регламентує механізм лізингу в Україні, привела до того, що суб'єкти господарювання уникають лізингових схем, віддаючи перевагу їм більш простим операціям купівлі-продажу з розстрочкою або відстроченням платежу, оренди або кредитування. Таким чином, лізинг в трансформаційній економіці України не виконує повною мірою своїх функцій.

Підводячи підсумки проведеного дослідження, відзначимо, що чітка специфікація прав власності при лізингу і зважене регулювання лізингових операцій можуть сприяти зниженню трансакційних витрат в економіці і оптимізації структури виробництва. Тому перспективним напрямом подальших досліджень у сфері лізингу винна стати розробка концепції стимулювання лізингу з метою підвищення ефективності його застосування в Україні.

Література

1. Онищук Я. В. Розвиток лізингу в Україні// Фінанси України. — 2005. — № 7 — С. 106.

2. <http://www.credits2u.net/article/>
3. Розпорядження державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України від 22.01.2004 № 21 “Про затвердження Положення про надання окремих фінансових послуг юридичними особами — суб’єктами господарювання, які за своїм правовим статусом не є фінансовими установами”.
4. Гусев Ю., Банковская ЛИЗгинка // Бизнес. — 2008. — № 28 (807). — С. 42-44.
5. Закон України від 11.12.2003 р. № 1381-IV “Про фінансовий лізинг” в редакції від 11.12.2003 р. № 1381-IV.
6. Закон України від 28.12.1994 р. № 334/94-ВР “Про оподаткування прибутку підприємств” в редакції від 22.05.1997 р. № 283/97-ВР.
7. Закон України від 03.04.1997 р. № 168/97-ВР “Про податок на додану вартість”.
8. Лизинговые операции в Украине // Экспрес аналіз законодавчих і нормативних актів. — 2008 (14.04.2008). — № 15 (641).

Резюме

Автор рассматривает проблемы лизинга как альтернативный инструмент финансирования.

Рецензент канд. эконом. наук, профессор Г. А. Величко

УДК 6578.152 (477)

Р. В. Похилюк

ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ УКРАЇНИ В УМОВАХ РЕЦЕСІЇ

Нинішній стан української економіки характеризується більш ніж двократним скороченням виробництва і економічної активності, п’ятикратним зниженням виробничих капіталовкладень, дезінтеграцією економіки і грошового обігу, значним зниженням оплати праці в порівнянні з 2004 роком. Наслідком глибокого спаду виробництва стало значне скорочення бюджетних доходів, що спричинило швидку деградацію соціальної сфери, розвал системи національної безпеки, корупцію в державному апараті.

Унаслідок багатократного скорочення доходів і знецінення заощаджень трудящих кожна друга сім’я сьогодні має доходи нижчі за прожитковий мінімум. Із-за деградації бюджетної сис-

теми і розорення виробничих підприємств мільйони українських громадян позбавлені елементарних прав — на працю, відпочинок, освіту, охорону здоров'я, захист від кримінальних посягань і навіть права розпоряджатися власними коштами. Кожна третя українська дитина, що народжується сьогодні, приречена вирости в убогості, не здобувши необхідної освіти і належної турботи. Вже в квітні місяці поточного року 20 % випускників шкіл відмовилися реєструватися для проходження ЗНО, оскільки навіть нинішній рівень оплати за навчання у вузах не під силу їхнім батькам. Професійна освіта в Україні практично зруйнована, а тому десятки тисяч випускників шкіл 2009 року поповнять ряди непрацевлаштованого населення.

Саме тому за для забезпечення економічного розвитку умовах рецесії економіки України пріоритетним напрямом державного регулювання економіки регіонів стає інвестиційна політика. Її метою є використання всіх можливих вітчизняних і міжнародних джерел фінансування, серед яких як не парадоксально, в першу чергу внутрішні, а не іноземні інвестиції повинні стати складовою будь-якої регіональної інвестиційної політики і впливати на економічне зростання. Адже як політична так і економічна ситуація в Україні не сприяють вкладенню іноземних інвестицій.

Гостра потреба у внутрішніх інвестиціях для спрямування їх у реальний сектор економіки викликана посиною недовірою до банків в Україні з боку власних громадян не недостатністю власних фінансових ресурсів, а навпаки — блокуванням депозитних рахунків. Чи могли б громадяни в будь-який інший час тримати на руках понад 35 млрд. дол. Така ситуація призводить до необхідності використання внутрішніх інвестицій як основної форми інвестування. їх застосування набуває особливої ваги з погляду на те, що вони не тільки забезпечують економічне зростання, але й переводять його економіку на новий рівень ефективності, привносять пожвавлення в економічне зростання.

Сучасна інвестиційна політика повинна здійснювати безпосередній вплив на капітальні вкладення через її пріоритетні напрями, а також розробляти механізми залучення інвестицій у ці напрями. Проблема формування державної інвестиційної політики, а також дослідження сучасних особливостей інвестиційної діяльності різних суб'єктів господарювання є одними з провідних напрямів сучасної науки.

Провідні школи та напрями економічної думки другої половини ХХ століття приділяли особливу увагу аналізу інвестиційної діяльності. Посильний внесок у теорію інвестицій зробили Г. Александер, Дж. Бейлі, Дж. Тобін, М. Джонк, Д. Марковіц та ін.

Проблемам інноваційного розвитку підприємств та їх інвестиційному забезпеченню присвятили свої наукові праці як вітчизняні, так і зарубіжні відомі вчені-економісти, такі як Гаврилук О., Гайдуцький П., Бажал Ю., Гальчинський А., Геєць В., Злупа С., Кропивко М. Ф., Руснак П. П., Саблук П. Т., Ситник В. П., Стирський М., Трегобчук В. М., Якубовський М., а також зарубіжні вчені Ніксон Ф., Санто Б., Твісс Б., Герре Л. та інші.

Разом з тим кожний наступний етап розвитку національної економіки і науково-технічного прогресу як в Україні, так і в світі, відкриваються нові складнощі та невдалі перспективи функціонування підприємств, що не використовують сучасні інновації.

Так своє бачення впровадження інвестицій виклали Безчасний Л. та Онишко С. Вони вважають, що обмеження інвестиційних ресурсів в Україні висуває на державний рівень план підвищення ефективності інвестиційної діяльності шляхом вдосконалення структури та механізмів її реалізації, а не активізації [1]. Автори пропонують різні моделі залучення інвестиційних ресурсів, проте вони не враховують, що більшість підприємств, які мають достатній рівень виробництва також потребують додаткового фінансування для подальшого його вдосконалення. В даному випадку необхідним є раціональний розподіл обмежених бюджетних інвестицій для об'єктів пріоритетних галузей господарства, спрямованих на забезпечення миттєво важливих потреб для населення.

Загальна оцінка результатів наукових досліджень у цій сфері, що висловлена М. Стирським [2], підтверджує, що не всі аспекти окресленої складної та багатогранної проблеми, з'ясовані та отримали належне обґрунтування.

Завданням цієї статті є аналіз динаміки впровадження інвестицій в економіку України з метою побудови часового тренду для прогнозування обсягів їх надходження у наступні періоди та інноваційного розвитку.

Однією з ключових проблем сучасного розвитку економіки України є недостатній обсяг залучення прямих та портфельних іноземних інвестицій, що вкрай необхідні для збалансування

господарської системи держави та забезпечення її рівномірного зростання у майбутньому. Якщо навіть у вирішенні цієї проблеми все-таки спостерігаються помітні зрушення на певних часових інтервалах для стабільного розвитку економіки такої країни, як Україна вкрай недостатньо.

Державна політика в галузі розвитку промисловості забезпечується за рахунок виділення бюджетних коштів на науково-технічні розробки новітніх технологій та нових зразків техніки, що мають загальнодержавне значення і сприяють розвитку багатьох інших галузей економіки. Щорічно на підтримку основних пріоритетних напрямів розвитку промисловості України в Державному бюджеті України передбачаються відповідні бюджетні кошти: на розроблення новітніх космічних технологій, створення і впровадження у виробництво сучасних видів цивільної продукції на підприємствах машинобудівного комплексу, АПК та ін. У середньому щорічно на такі цілі передбачається близько 100 млн. гривень.

У цілому ж витрати на інноваційну діяльність у промисловості постійно зростають, і у 2004 р. становили 4534,6 тис. грн., а конкретно в машинобудуванні — 1391,3 тис. грн.

У 2005 р. витрати на інноваційну діяльність промислових підприємств зросли і становили 5,8 млрд. грн., 42,4 % з яких — на продуктиві, 57,6 % — на процесові інновації.

Важливу роль в інвестиційному забезпеченні промислового виробництва відіграють спеціальні державні програми. Так, зокрема, згідно зі змінами, внесеними урядом до Закону України “Про Державний бюджет України на 2005 рік”, на розвиток вітчизняної промисловості було передбачено такі бюджетні програми: розробки найважливіших новітніх технологій у сфері промисловості — 3,3 млн. грн.; державні науково-технічні програми та наукові частини державних цільових програм у сфері промисловості — 8,4 млн. грн.;

- загальнодержавна (Національна) космічна програма — 59,5 млн. грн.
- порівняння: одна лише світова корпорація Ford Motor виділила на НДДКР у 2001 р. 7,4 млрд. дол., Siemens — 6; IBM — 4,6; Ericsson — 4,4 млрд. дол. [3].

Подібні порівняння впливу фактора ефективності науки та НДДКР. Витрати на інноваційну діяльність у промисловості впливають на хід конкурентної боротьби. Фактор масштабності витрат на НДДКР завжди є вирішальний в позиціюванні конкурентів на світових ринках, які дозволять собі в тому числі залучати в лабораторії гігантів промислової науки та використовувати для своїх розробок найсучасніші наукові відкриття.

Дотепер в Україні діяли закони щодо стимулювання виробництва легкових автомобілів, державної підтримки суднобудівної промисловості, космічної діяльності, літакобудівної і бронетанкової галузі. Це сприяло досягненню певних результатів у відродженні власного виробництва та розвитку високих наукомістких конкурентоспроможних технологій. Зокрема, із залученням бюджетних коштів в авіаційній галузі було закінчено підготовку виробництва для виготовлення новітніх літаків АН-70 і ТУ-334, вертольотів ДО-226 з українськими двигунами АІ-450, освоєно серійне виробництво пасажирського літака АН-140. Технологічні можливості судноверфей України дозволяють виготовляти судна дедвейтом 150-180 тис. т. Для оновлення рейкового рухомого складу для залізничного транспорту і міського господарства розроблено та освоєно випуск магістральних електровозів, які експлуатуються на Донецькій, Придніпровській та Львівській залізницях; розпочато виготовлення трамвайних вагонів. В оборонній промисловості робота спрямована на розробку і створення сучасних видів бронетанкової техніки та інженерних машин, артилерійських систем і комплексів, стрілецької зброї, радіо- та оптико-електронних і радіолокаційних систем і комплексів.

З метою підвищення ефективності системи бюджетних витрат уряд поставив завдання переходу від прямого фінансування галузей економіки до механізму кредитування, для чого залучаються як бюджетні, так і банківські ресурси. При цьому передбачається, що частина відсотків за користування банківським Кредитом компенсуватиметься за рахунок бюджетних коштів. Крім того, з огляду на інтеграційні процеси, що відбуваються в Україні, сьогодні досить не активно проводиться робота щодо приведення бюджетного законодавства стосовно субсидій галузям економіки до норм і вимог СОТ і УПС.

Інвестиційну привабливість української обробної промисловості обмежують деякі внутрішні властивості, що ускладнює зрос-

тання її ефективності. До таких слід віднести: 1) відсутність технологічної та виробничо-організаційної структури, що проявляється у невідповідності як вимогам ринку, так і сучасним формам ведення бізнесу; 2) неможливість використання оборонно-орієнтованих потужностей в цивільних цілях; 3) наднормативний (у деяких випадках до 80 %) фізичний, а також і моральний знос, основних фондів, їх активної частини; 4) вкрай низька продуктивність праці, відповідно — обмежена навіть на внутрішньому ринку конкурентоспроможність продукції високих технологій; 5) небезпечна залежність інвестиційних ресурсів від кон'юнктури на світових сировинних ринках та ін.

Однією із головних причин технологічної відсталості українських підприємств є значне збільшення морального і фізичного зносу основних фондів і низькі темпи їх оновлення. Зниження рівня інвестицій в основний капітал викликало масштабне скорочення виробничих потужностей. Слід зазначити, що в період розпаду СРСР виробничий апарат застарів і перебував у стадії стагнації. В 1986-1990 рр. лише 25 % інвестицій спрямовувались на оновлення виробничих фондів — основна їх частина витрачалась на підтримку в робочому стані діючих [4]. Частка інвестицій, вкладених в основний капітал у 2004 р. перевищила відповідний аналог у 1990 р. всього на 3,3 відсоткових пункти. Впродовж 1990-1996 рр. у сфері інвестування основного капіталу спостерігалась плинність характеру динаміки реалізації даного процесу. Водночас, починаючи з 1997 р., частка капітальних вкладень збільшилась станом на кінець 2004 р. на 8,6 в. п. і становила 21,9 % ВВП [5].

Інвестиції для підприємства це, насамперед, основне джерело одержання прибутку, що є основою реалізації стратегічних цілей економічного розвитку підприємства. Інвестиції забезпечують просте й розширене відтворення основних фондів підприємства. Інвестиції дають можливість вирішувати завдання соціального й екологічного плану.

На загальнодержавному рівні характер економічного розвитку відображає динаміку показника чистих інвестицій. Позитивна величина чистих інвестицій означає, що економіка перебуває в стадії розвитку, тому що забезпечується розширене відтворення її виробничого потенціалу.

Взаємозв'язок інвестицій та економічних процесів на макро-економічному рівні (державному і регіональному) має двосторонній характер. З одного боку, формування інвестиційних ресурсів відбувається залежно від показників економічної активності в країні, а з іншого — розподіл інвестицій забезпечує зміни в стані економіки країни, а також у розвитку екологічних і соціальних процесів.

На підставі викладеного вище можна зробити певні висновки.

До економічних ефектів здійснення інвестицій відносять: сприяння модернізації; збільшення обсягів виробництва; підвищення рівня ринкової конкуренції; позитивний вплив на платіжний баланс; розвиток інвестиційної інфраструктури.

У процесі модернізації важливу роль відіграє впровадження сучасних виробничих технологій. Інвестори впроваджують прогресивні технології, сучасні й конкурентоздатні на світовому ринку, що сприяє технологічному розвитку виробництва, підвищенню якості продукції. Інвестори у власних інтересах впроваджують сучасну організацію праці й нові методи управління на підприємствах, що сприяє підвищенню продуктивності праці.

Підвищення продуктивності праці, впровадження сучасних технологій і введення нових потужностей як результат інвестиційного процесу, ведуть до збільшення обсягів виробництва продукції й надання послуг.

Капітал, вкладений в “точки росту” створює зони економічного пожвавлення, розвиваючи суміжні й обслуговуючі виробництва, сприяючи формуванню інвестиційної інфраструктури, забезпечуючи виплату заробітної плати й податків і, тим самим підвищуючи купівельну спроможність населення й забезпечуючи зростання доходів бюджетів різних рівнів.

Таким чином, інвестиції відіграють найважливішу роль у розвитку економічних процесів, є одним з факторів економічного зростання й відновлення на рівні держави в цілому, на регіональному рівні й на рівні окремих підприємств.

Література

1. Безчастний Л., Онишко С. Тенденції на світовому ринку капіталів і їх вплив на інвестиційну діяльність в Україні // Економіка України. — 2001. — № 3. — С. 4-12.
2. Стерський М. В. Інвестиційний процес в умовах ринкової трансформації економіки України: автореф. дис. ... канд. екон. наук. — Львів, 2000. — 20 с.

3. Цыгичко А. Высокая цена конкурентоспособности // Экономист. — 2003. — № 1. — С. 31-36.
4. Яковец Ю. В. Эпохальные инновации XXI в. — М.: Экономика, 2004. — 444 с.
5. Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України: В 3 т. / За ред. акад. НАН України В. М. Гейця, акад. НАН України В. П. Семиноженка, чл.-кор. НАН України Б. Є. Кваснюка. — К.: Фенікс, 2007. — 546 с.

Резюме

В данной статье проанализированы современное состояние, проблемы и перспективы процесса инвестирования инновационных проектов. Определены пути и способы оптимизации перехода на новый уровень функционирования предприятий. Приоритетным направлением на предприятиях всегда является внедрение инвестиций, но источники их формирования в условиях рецессии неопределенны. В статье предложено авторское видение формирования инвестиций на базе исследований, содержательности разных экономических школ.

Рецензент доктор эконом. наук, профессор С. С. Николенко

УДК 336.71

О. О. Шликова

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО РОЗРОБКИ АГРЕГОВАНОГО ІНДЕКСУ СТІЙКОСТІ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ

На сучасному етапі формування моделі фінансової системи відбувається посилення концентрації фінансово-промислового капіталу, інтернаціоналізація фінансових ринків, глобалізація фінансових потоків, інтенсифікація процесів концентрації капіталу в банківському секторі, спостерігається стрімке зростання фінансових ринків та розвиток їх нових сегментів. Також варто звернути увагу на суттєве посилення ролі небанківських фінансових інститутів, до яких відносять страхові компанії, інвестиційні фонди, фірми, що спеціалізуються на операціях із цінними паперами тощо.

Хоча ці процеси в цілому носять позитивний характер, приводячи до більш ефективного розподілу капіталу, вони також супроводжуються порушеннями сталої роботи фінансових ринків,

такими як різке коректування цін на фондових ринках США в 1987 році (“чорний понеділок”) і в 1997 р.; коливання на ринках облігацій у країнах Групи десяти у 1994 р. та США в 1996 р.; валютні кризи в Мексиці (1994-1995 рр.), Азії (1997 р.) та Росії (1998 р.); валютні коливання 1990-х рр. та коливання на глобальних фондових біржах у 2000 та 2001 рр. тощо. Загалом МВФ зареєстрував у 1975-1997 рр. понад 150 валютних та 54 боргових/банківських криз у більш ніж 50 країнах світу, що призвели до втрати приблизно 10-30 % національних фінансових активів. Деякі з цих подій мали глобальний характер, що доводить провідну роль забезпечення фінансової стабільності у формуванні економічної політики держави [1, с. 5].

Міжнародна фінансова система стала настільки складною, що директивним органам стає дедалі складніше визначати та оцінювати відповідні ризики, і на цю роботу відводиться все більше ресурсів. Аналіз фінансової стабільності, на відміну від аналізу грошово-кредитної та макроекономічної стабільності, знаходиться ще на початковій стадії розробки. Нині тільки починається розробка фінансових показників, які могли б попереджати директивні органи про можливі проблеми в фінансовій сфері та реальній економіці. Необхідно зазначити, що існуючі механізми забезпечення міжнародної фінансової стабільності, що засновані на правилах роботи приватного ринку та національного пруденційного нагляду, не встигають за темпами модернізації та глобалізації фінансових ринків. Актуальність розробки нових методичних підходів до оцінки фінансової стійкості банківського сектору зумовлена наступним:

- більш швидкими темпами розвитку фінансової системи порівняно з реальною економікою;
- змінами у структурі фінансових активів та зростанням питомої ваги негрошових активів, що означає більш ефективне використання грошової бази;
- зростанням взаємозалежності фінансових систем у результаті міжгалузевої та міжнародної інтеграції, що підвищує ризик виникнення ланцюгової реакції;
- ускладненням фінансових систем з огляду на високий ступінь розвитку фінансових інструментів, чисельність операцій та мобільності ризиків [1, с. 7].

Питанням оцінки стабільності фінансової системи присвячено праці таких учених, як Є. Альтман, О. Барановський, Б. Ейхенгрін, Г. Зінченко, Г. Камінські, М. Клау, С. Лизондо, Р. Лисенко, В. Міщенко, С. Науменкова, Д. Пейн, Д. Попова, К. Рейнхарт, А. Роуз, В. Сандарарян, А. Торнел, Д. Франкель, Д. Харді, Дж. Хокінс та інших.

Високо оцінюючи внесок вітчизняних та зарубіжних науковців у розробку методичних підходів до оцінки фінансової стійкості, необхідно відмітити відсутність достатньої кількості емпіричних досліджень фінансової стійкості банківської системи України.

Метою дослідження є розробка рекомендацій щодо вдосконалення методичних підходів до оцінки стійкості банківської системи на основі розрахунку агрегованого індексу стійкості банківського сектору України.

Особливої уваги даній проблемі приділяють МВФ та Світовий банк, що у 1999р. запровадили систему FSAP (Financial System Assessment Program), що рекомендована до запровадження як у країнах із розвиненими фінансовими ринками, так і такими, що знаходяться у стадії розвитку, та допомагає країнам виявити вразливі місця своїх економік та запровадити необхідні реформи.

З ініціативи МВФ та у тісній співпраці з центральними банками країн було розроблено систему індикаторів фінансової стійкості (ІФС), що були опубліковані в березні 2006 року. Індикатори фінансової стійкості (Financial Soundness Indicators) включають індикатори поточного стану фінансових установ країни та їх контрагентів — корпорацій і домогосподарств. Такі індикатори містять у собі як агреговану інформацію окремих установ, так і індикатори, що характеризують ринки, на яких функціонують фінансові установи. Індикатори фінансової стійкості розраховуються з метою проведення макропруденційного аналізу — оцінки та нагляду за фінансовою системою, для посилення її фінансової стійкості та, зокрема, обмеження імовірності виникнення криз. Індикатори стійкості фінансової системи — це нова сфера економічної статистики, що відображає внутрішні та зовнішні взаємозв'язки фінансової системи. З одного боку, вони побудовані на основі пруденційного та комерційного нагляду, що розроблявся з метою контролю за окремими інституціями. З іншого, вони запозичені з основ макроекономічного аналізу, що використовується для моніторингу функціонування економіки

країни. Ця система включає набір 12 основних індикаторів, які відображають стан лише депозитних корпорацій, та 28 додаткових показників, які характеризують діяльність депозитних і нефінансових корпорацій, домашніх господарств, стан фондового ринку та ринку нерухомості [2, с. 40, 53].

Одним з недоліків системи індикаторів фінансової стійкості є велика кількість показників для депозитних корпорацій (12 основних та 10 рекомендованих), що ускладнює аналіз та оцінку стійкості фінансової системи. Тому в публікаціях деяких центральних банків можна зустріти розробку підходів до конструювання єдиного індикатора рівня стійкості фінансової системи країни. Це потребує багато зусиль, приймаючи до уваги структуру фінансової системи та наявність великої кількості зв'язків між учасниками фінансових ринків, нефінансовим сектором та фінансовими інститутами. Найчастіше розробляються підходи до побудови індикатору для банківського сектору, оскільки він є найважливішим елементом фінансової системи і безумовно впливає на фінансову стабільність.

У дослідженні, результати якого викладені у статті, обґрунтовано методичні підходи до побудови агрегованого індикатора стійкості банківського сектору. Цей показник розраховується шляхом зважування основних індикаторів фінансової стабільності банківської системи на відповідний рівень значущості. Такий індекс, наприклад, використовується Центральним банком Туреччини. Для розрахунку індикатору стійкості банківського сектору України автором використані значення вагових коефіцієнтів, що були експертним шляхом знайдені та запропоновані економістами Центрального банку Чехії. У розрахунок індексу включаються наступні показники, які характеризують достатність капіталу, якість активів, ліквідність, рентабельність та валютну позицію:

- відношення регулятивного капіталу до зважених за ризиком активів (цей показник вимірює достатність капіталу депозитних корпорацій та базується на визначенні, що використовуються в Базельській угоді);
- відношення резерву до кредитного портфеля-брутто;
- рентабельність активів (показник характеризує ефективність діяльності банківської системи);
- рентабельність капіталу (показник призначений для оцінки ефективності депозитних установ у використанні власного капі-

- талу та при розгляді у динаміці він також може давати інформацію про довгострокову стійкість позиції депозитних установ);
- відношення ліквідних активів до сукупних активів (цей індикатор дає уявлення про ліквідність, яка може бути використана для задоволення очікуваного та непередбаченого попиту на готівкові кошти);
 - відношення ліквідних активів до короткострокових зобов'язань (показник призначений віддзеркалювати невідповідність ліквідності активів і зобов'язань та дає уявлення про те, в якій мірі депозитні установи можуть задовольняти заявки на зняття коштів у короткі терміни без виникнення проблем ліквідності);
 - відношення чистої відкритої валютної позиції в іноземній валюті до капіталу (даний індикатор призначений виявляти схильність депозитних установ до валютного ризику відносно капіталу, вимірює невідповідність валютних позицій з боку активів та пасивів (відкрити позицію) з тим, щоб оцінити потенційну вразливість позиції сектора депозитних установ до капіталу, обумовлену динамікою валютного курсу) [3, с. 96].

Агрегований індекс стійкості банківської системи автором запропоновано розраховувати за наступною формулою:

$$IBS = \sum_{i..n} Ki * Wi ,$$

де Ki — значення окремого показника;
 Wi — вага окремого показника.

Значення ваги кожного показника визначається експертним шляхом (табл. 1).

Таблиця 1

Питома вага показників в індексі стійкості банківського сектора

Група показників	Вага в індексі	Показник
Достатність капіталу	+0,15	Відношення регулятивного капіталу до зважених за ризиком активів
Якість активів	-0,25	Відношення резерву до кредитного портфеля-брутто
Доходність	+0,25	Рентабельність активів (%)
		Рентабельність капіталу (%)
Ліквідність	+0,25	Відношення ліквідних активів до сукупних активів
		Відношення ліквідних активів до короткострокових зобов'язань
Чутливість до ринкового ризику	-0,10	Відношення чистої відкритої позиції в іноземній валюті до капіталу

Джерело: [4, с. 8]

Як видно з таблиці, окремі показники здійснюють від'ємний вплив на значення індексу. А саме показник відношення резерву до кредитного портфелю-брутто та показник відношення чистої відкритої позиції в іноземній валюті до капіталу.

Агрегований індекс стійкості банківського сектора України розраховано за період з 31.12.2005 по 31.12.2008 рр. Результати наведемо у вигляді графіку (рис. 1).

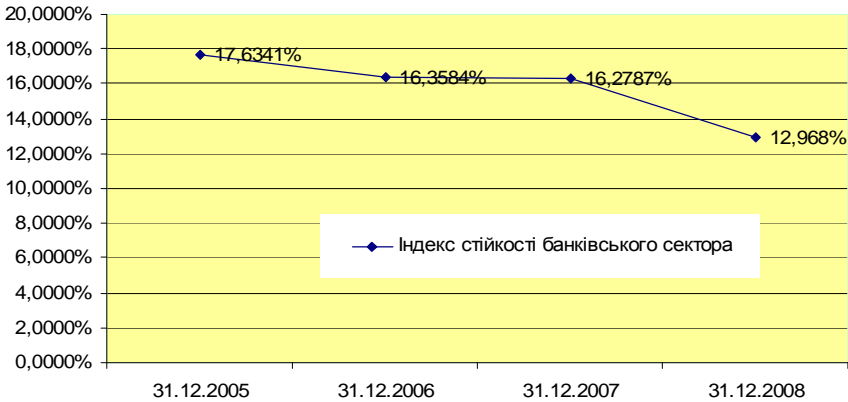


Рис. 1. Динаміка агрегованого індексу стійкості банківського сектору з 31.12.2005 р. по 31.12.2008 р.

Як видно з графіку, індекс стійкості банківського сектору за останні роки має тенденцію до зниження. Загалом за 4 останні роки він втратив 4,66 в. п. Значного падіння індекс зазнав за останній рік (3,31 в. п.). Це можна пояснити, насамперед, зниженням показників ліквідності: показник співвідношення ліквідних активів до сукупних знизився на 8,68 в. п. за досліджуваний період, а показник співвідношення ліквідних активів і короткострокових зобов'язань на 7,18 в. п.

Результати проведеного дослідження дозволяють заключити, що погіршення динаміки індексу стійкості банківського сектору України в період 31.12.2007-31.12.2008 пов'язане, у першу чергу, зі значенням показників рентабельності та ліквідності. Стурбованість викликає різке зниження показників рентабельності за останній рік (рентабельність активів скоротилась з 1,22 % до 0,88 %, а рентабельність капіталу — з 10,52 % до 7,29 %, що є значно нижчим рекомендованих у міжнародній практиці зна-

чень). Зниження показників ліквідності було викликано зростанням короткострокових зобов'язань більшими темпами, ніж ліквідні активи. У той самий час, коли короткострокові зобов'язання збільшилися на 34 %, ліквідні активи (широкі) — лише на 11 %. Також загальні активи банківської системи за 2008 рік збільшилися на 54 %, а базові ліквідні активи — на 25 %.

Практично в 2 рази зріс показник чистої відкритої валютної позиції, що здійснює від'ємний вплив на значення агрегованого індексу. Чиста відкрита валютна позиція українських банків за останні 3 місяці попереднього року стала більшою на 134 %, що можна пов'язати із фінансовою кризою у країні та девальвацією гривні.

Підсумовуючи результати дослідження, можна зазначити, що погіршення значення агрегованого індексу стійкості банківського сектору було викликано зниженням показників ліквідності та рентабельності при збільшенні показника чистої відкритої валютної позиції. Те, що найбільших втрат індикатор зазнав за останні 3 місяці 2008 року можна пов'язати із фінансово-економічною кризою в Україні. Тому дуже важливим стає використання заходів щодо підвищення фінансової стійкості як на рівні банківської системи, так і на рівні окремого банку.

Одним з пріоритетних напрямів досліджень, зважаючи на періодичність настання фінансових криз, є розробка для України системи індикаторів-передвісників кризи, що з визначеною мірою надійності дають можливість завчасно виявити негативні тенденції в економіці та банківському секторі та вжити заходів щодо їх усунення. Вони можуть у комплексі із системою індикаторів фінансової стійкості стати дієвим механізмом попередження та боротьби директивних органів із кризовими явищами в економіці та фінансовому секторі.

Література

1. Шинази Г. Дж. Сохранение финансовой стабильности. — Вашингтон: МВФ. Управление внешних связей, 2005. — 27 с.
2. Обґрунтування методичних підходів до оцінки стійкості фінансової системи: Інформаційно-аналітичні матеріали. — Вип. 6 / С. В. Науменкова, Р. С. Лисенко, Д. С. Попов та інші. — К.: Національний банк України, 2006. — 162 с.
3. Показатели финансовой устойчивости: Рук. по составлению. — Вашингтон: Межд. валютный фонд, 2007. — 312 с.

4. Gersl A., Hermanek J. Financial stability indicators: advantages and disadvantages of their use in the assessment of financial system stability // S. Papers. — P. 11.
5. Офіційний сайт Національного банку України // <http://www.bank.gov.ua>.

Резюме

Научная статья посвящена усовершенствованию методических подходов к оценке устойчивости банковской системы. Автором предложен расчет агрегированного индекса устойчивости банковского сектора и проведен анализ его динамики за последние 4 года.

Рецензент канд. економ. наук, доцент Н. Ю. Няньчук

УДК 336.71:338.51(477)

Н. О. Басай

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО РОЗРАХУНКУ ТОЧКИ БЕЗЗБИТКОВОСТІ КРЕДИТНИХ ВКЛАДЕНЬ БАНКУ

У сучасних умовах лібералізації, глобалізації та кризових явищ в економіці питання ціноутворення взагалі та розрахунок точки беззбитковості зокрема набувають найбільшої актуальності у практичній діяльності банків для раціональної організації планування своєї діяльності та здійснення операційно-вартісного аналізу.

Методичні підходи до розрахунку точки беззбитковості кредитних вкладень банку розглядаються в працях таких учених-економістів як В. Голуб, А. Мещеряков, Л. Кузнецова, Л. Жердецька. Водночас серед науковців немає єдиної думки відносно розробки підходів до проведення аналізу беззбитковості кредитних вкладень банку, що потребує подальшого удосконалення та обґрунтування зазначених підходів.

Метою дослідження є обґрунтування методичних засад до розрахунку точки беззбитковості кредитних вкладень банку.

Розрахунок точки беззбитковості полягає в оцінці всіх банківських витрат, пов'язаних з наданням позички. Тому банку для отримання прибутку необхідно встановлювати таку процентну ставку, яка була б вищою за точку беззбитковості. Це дає можливість визначення оптимальних з точки зору дохідності та конкуренції відсоткових ставок на процентні активи, а також забезпечення надійного, стабільного і прибуткового функціонування банку.

Для досягнення поставленої мети необхідно проаналізувати методичні підходи різних авторів до розрахунку точки беззбитковості кредитних вкладень банку (табл. 1).

Таблиця 1

Методичні підходи до розрахунку точки беззбитковості кредитних вкладень банку

№ п/п	Автор	Формула розрахунку	Характеристика
1.	В. Голуб	$M.T. = [(D \times S + E) / Z] \times 100\%$ або $M.T. = [(D \times S + E)(1 + R2) / (S - R1 \times S)] \times 100\%$ Якщо термін наданого кредиту не збігається зі строком депозиту: $M.T. = [(D \times S \times T1 + E \times 360 \times (1 + R2) / (S - R1 \times S) \times T2] \times 100\%$	Мертва точка – це аналог точки беззбитковості. У процесі визначення мертвої точки, крім собівартості ресурсів, враховується загальний обсяг витрат банку, які виникають у ході залучення та розміщення ресурсів, умов резервування, а також невідповідність термінів наданих кредитів і депозитів.
2.	А. Мешеряков	$MDD = P_{y.no} / ((D - P_{y.per}) / D)$ або $MDD = (P_{y.no} / 3) \times A_{pob}$	Під крапкою беззбитковості розуміють мінімально припустимий дохід, при якому банк не отримуватиме прибутку, але не здобуде збитків.
3.	Л. Кузнцова, Л. Жердецька	$TB = \frac{(D_i \times Bc_i / 100) + НПВ}{D_i - ВЛА - (I - BK_{орумд}) - P} \times 100$ $TB = \frac{[П / (1 - NOR)] \times r_z + B}{П - ЧКР \times K_p} \times 100$	Точка беззбитковості зводиться до підрахунку всіх банківських витрат, пов'язаних з наданням позички. Тобто, якщо банк запропонує своєму клієнту за позичкою процентну ставку, яка дорівнюватиме точці беззбитковості, він отримуватиме нульовий прибуток.
4.	ВАТ “Укресім-банк”	$C_{\bar{o}} = C_n + C_{\bar{a}}$ або $C_{\bar{o}} = ((B_n / N) \times 12) / ППА \times 100\% + P_{\text{акт}} / ППА_n$	При визначенні ставки беззбитковості процентних активів до розрахунку береться сума процентних, комісійних, інших банківських та небанківських операційних витрат, а також прогнозовані величини витрат на відшкодування в резерв для відшкодування можливих витрат за активними операціями.

Як видно з таблиці, розрахунок точки беззбитковості полягає у зіставленні витрат, пов'язаних з наданням позички, та обсягом необхідних ресурсів. Відмінності пропонованих методик полягають у наступному:

- В. Голуб визначає точку беззбитковості як відношення депозитної бази, з урахуванням витрат, пов'язаних із залученням ресурсів і надання кредиту, до обсягу кредитних вкладень банку, методика не враховує власний капітал банку;
- А. Мещеряков визначає точку беззбитковості як мінімально припустимий дохід, методика враховує умовно перемінні витрати та зобов'язання банку, але не враховує норму обов'язкового резервування;
- Л. Кузнецова та Л. Жердецька в своїй методиці враховують всі витрати пов'язані з наданням позички, норму обов'язкового резервування, власний капітал, тобто враховує кредитний потенціал банку: елементи цієї методики схожі з елементами методики В. Голуба;

Де М. Т. — “мертва точка”; S — загальний обсяг депозитної бази певний строк; D — середня вартість ресурсної бази; E — загальні витрати, пов'язані із залученням ресурсів і наданням кредиту; R1 — норматив обов'язкового резервування залучених ресурсів; R2 — коефіцієнт кредитного ризику, з урахуванням якого формується резерв; T1 — термін депозиту; T2 — термін кредиту; Z — максимально можливий обсяг кредитного вкладення ($Z=(S-R1*S)/(1+R2)$); МДД — мінімально припустимий дохід; $P_{у.по}$ — умовно постійні витрати; $P_{у.пер}$ — умовно перемінні витрати; D — дохід; Z — зобов'язання банку; $A_{роб}$ — працюючі активи; ТБ — точка беззбитковості; D_i — обсяг i-го виду ресурсу; $V_{с_i}$ — процентна ставка, що пропонується із залученням депозиту; $НПВ_i$ — непроцентні витрати, що пов'язані із залученням депозиту; $ВЛА_i$ — вкладення коштів у високоліквідні активи; I — $ВК_{брутто}$ — іммобілізація за рахунок залучених коштів; P — резерви під заборгованість інших банків; П — передбачувана сума позички (розмір кредитного вкладення); NOR — норма обов'язкового резервування, що встановлені НБУ; r_3 — середня вартість залучення депозитів; ЧКР — чистий кредитний ризик; K_p — коефіцієнт резервування; B — інші витрати, що пов'язані із залученням депозитів та наданням позички; C_6 — ставка беззбитковості процентних активів; C_n — ставка беззбитковості по процентних витратах; $C_я$ — ставка якості кредитних вкладень; V_n — процентні витрати; N — кількість місяців з початку року; ППА — прибуткові процентні активи (середньоденні залишки за розрахунковий місяць); $P_{акт}$ — прогнозна середньорічна величина збільшення резерву для відшкодування можливих втрат за активними операціями банку; $ППА_n$ — прогнозна середньорічна величина прибуткових процентних активів.

- в основу механізму ціноутворення у ВАТ “Укрексімбанк” покладено два фактори: власна собівартість залучених ресурсів (ставка беззбитковості) і ринковий рівень ставок банків-конкурентів. Отримані два рівні ставок формують “діапазон прийняття рішень” у межах якого встановлюються відсоткові ставки на процентні активи [4].

Ринкові процентні ставки визначаються як середні ставки на процентні активи банків-конкурентів банківської системи України. Основні функції щодо визначення оптимальних відсоткових ставок на процентні активи та подання їх на затвердження комітету з питань управління активами та пасивами ВАТ “Укрексімбанк” покладено на управління контролю ризиків та управління казначейства.

Управління контролю ризиків розраховує ставку беззбиткової процентної діяльності, спільно з Управлінням казначейства аналізує середньо ринкові ставки на банківські продукти конкурентів, вивчає попит, пропозицію та ринкові тенденції щодо банківських операцій, подає затвердження комітету з питань управління активами і пасивами ВАТ “Укрексімбанк” оптимальні диференційовані за строками та валютами відсоткові ставки на процентні активи.

Для прийняття рішень щодо визначення рівня відсоткових ставок за активними операціями комітет з питань управління активами і пасивами враховує таку інформацію:

- рівень облікової ставки НБУ;
- тенденції руху відсоткових ставок основних банків-конкурентів, регіональних ставок;
- динаміку ставки беззбитковості процентних активів банку;
- динаміку термінової структури та середньозважених відсоткових ставок за кредитами клієнтів;
- попит та пропозицію, які склалися на внутрішньому ринку;
- можливість банку щодо додаткового залучення кредитних ресурсів;
- динаміку спреду та чистої процентної маржі, результати GAP-аналізу;
- термін користування кредитом.

Остаточне визначення відсоткової ставки за процентною операцією здійснюють відповідні колегіальні органи (КУАП, Кредитний комітет, кредитні комісії) у межах своїх повноважень.

Відсоткові ставки за процентними операціями банків конкурентів визначаються шляхом моніторингу ринку й особистих контактів з банками та їх клієнтами. До банків-конкурентів належать банки, що входять до групи найбільших банків за класифікацією НБУ, а також інші банки, що суттєво впливають на ринок банківських послуг.

З метою усунення нетипових відхилень у відсоткових ставках на процентні активи окремих банків використовуються середні ринкові ставки, що є усередненими значеннями процентних ставок на банківські продукти, за якими працюють банки-конкуренти ВАТ “Укрексімбанк”.

Мінімальна величина відсоткових ставок визначається на основі ставки беззбитковості процентних активів кредитного рейтингу клієнта, належності клієнта до VIP-категорії. Водночас вона складається із суми ставок беззбитковості процентних активів та маржі. Тому нашою метою буде розрахувати точку беззбитковості Укрексімбанку та порівняти її з точками беззбитковості банків-конкурентів.

Точка беззбитковості — це мінімальна процентна ставка, яку банки повинні одержувати при здійсненні кредитних операцій.

Для розрахунку процентної ставки за окремими позичками банки використовують метод граничного прибутку, який полягає у зіставленні необхідного доходу з розміром позички. Метою такого аналізу є визначення мінімальної ціни (процентної ставки) кредитного продукту.

Найбільш обґрунтованим вважаємо підхід розрахунку точки беззбитковості за допомогою наступної формули:

$$ТБ = \frac{(D_i \times Vc_i / 100) + НПВ_i}{D_i - ВЛА_i - (I - ВК_{брутто}) - P} \times 100 \quad (1)$$

$$ВЛА_i = D_i \times H_{лікв} \quad (2)$$

де $H_{лікв}$ — норматив миттєвої ліквідності.

Значення пояснюється низкою причин:

- методика безплатного капіталу враховує можливість використання капіталу як кредитного ресурсу, який є безплатним для банку;
- враховується норматив вкладення у високоліквідні активи, що передбачає можливість отримання комісійного доходу.

Норматив миттєвої ліквідності за методиками різних авторів можна розглядати з точки зору фактичного значення для кожного банку, так і нормативне значення для всі банків рівний 20 %.

Норматив миттєвої ліквідності (Н4) встановлюється для контролю за здатністю банку забезпечити своєчасне виконання своїх грошових зобов'язань за рахунок високоліквідних активів (коштів у касі та на кореспондентських рахунках). Він визначається як співвідношення суми коштів у касі та на кореспондентських рахунках до зобов'язань банку, що обліковуються за поточними рахунками:

$$H_{\text{лікв}} = \frac{\text{Кор.рахунок} + \text{каса}}{\text{поточні рахунки}} \times 100\% \quad (3)$$

До зобов'язань, що обліковуються за поточними рахунками, належать кошти до запитання інших банків, розміщені в банку (у тому числі кошти НБУ), кошти бюджетів, кошти до запитання юридичних та фізичних осіб, кошти на клірингових та транзитних рахунках. Нормативне значення нормативу Н4 має бути не меншим ніж 20 %.

$$НПВ_i = НПВ_{\text{заг}} \times \frac{КП}{A} \quad (4)$$

де $НПВ_{\text{заг}}$ — загальні непроцентні витрати (загальні адміністративні витрати та на персонал);

$КП$ — кредитний портфель;

A — загальні активи.

$$Вс_i = \frac{\text{Процентні витрати}}{\text{Платні пасиви}} \times 100\% \quad (5)$$

де платні пасиви — кошти інших банків, депозити юридичних та фізичних осіб, продаж цінних паперів банку.

Для визначення оптимального підходу для розрахунку точки безбитковості необхідно розрахувати точку безбитковості за різними методиками та порівняти з дохідністю активів (за умови рентабельної роботи банку повинна виконуватися умова перевищення точки безбитковості над доходністю активів).

Зазначене вимагає аналізу таких випадків розрахунку точки безбитковості:

- точка беззбитковості (ТБ1), коли враховуються вкладення в активні операції за рахунок власного капіталу ($I - BK_{\text{брутто}}$) та фактичне значення нормативу ліквідності ($H_{\text{лікв}}$)
- точка беззбитковості (ТБ2), коли не враховуються вкладення в активні операції за рахунок власного капіталу ($I - BK_{\text{брутто}} = 0$) та фактичне значення нормативу ліквідності ($H_{\text{лікв}}$)
- точка беззбитковості (ТБ3), коли враховуються вкладення в активні операції за рахунок власного капіталу ($I - BK_{\text{брутто}}$) та нормативне значення нормативу ліквідності ($H_{\text{лікв}}$)
- точка беззбитковості (ТБ4), коли не враховуються вкладення в активні операції за рахунок власного капіталу ($I - BK_{\text{брутто}} = 0$) та нормативне значення нормативу ліквідності ($H_{\text{лікв}}$)

Розрахувавши точку беззбитковості в кожному з випадків дає нам можливість визначити в яких межах вона знаходиться для кожного банку (табл. 2).

Показник $I - BK_{\text{брутто}}$ у всіх нижче розглянутих банків менше нуля, тому за методиками різних авторів його можна враховувати рівним нулю або враховувати фактичне значення.

Таблиця 2

Точки беззбитковості кредитних вкладень найбільших вітчизняних банків

№ п/п	Банк	01.01.2007				01.01.2008				01.01.2009			
		ТБ1	ТБ2	ТБ3	ТБ4	ТБ1	ТБ2	ТБ3	ТБ4	ТБ1	ТБ2	ТБ3	ТБ4
1	Приватбанк	12,6	13,7	12,1	13,2	10,9	12,0	10,6	11,6	12,6	14,0	12,5	14,0
2	Райффайзен Банк Аваль	9,5	10,2	9,1	9,7	8,8	9,6	8,7	9,5	8,3	9,1	8,1	8,7
3	УкрСиббанк	7,9	8,3	7,7	8,0	8,6	9,1	8,2	8,7	9,4	10,1	9,1	9,8
4	Укрсоцбанк	9,9	10,3	8,7	9,0	9,1	9,6	8,6	9,0	8,4	9,0	8,4	8,9
5	Укрексімбанк	7,5	7,9	7,4	7,8	7,8	8,4	7,7	8,2	7,5	8,1	7,3	7,8
6	Надра	9,1	10,2	8,9	9,9	8,2	8,6	8,2	8,5	11,5	11,5	11,6	11,6
7	ОТП Банк	5,9	6,4	5,8	6,3	7,2	7,7	6,7	7,2	6,3	6,8	6,1	6,6
8	Альфа-банк	5,9	6,2	5,7	6,0	7,4	8,2	7,4	8,2	8,7	9,7	8,6	9,6
9	Ощадбанк	7,5	7,6	7,6	7,7	7,5	7,7	7,6	7,9	3,9	5,3	3,9	5,3
10	ВТБ Банк	3,3	4,1	3,2	4,1	7,8	8,0	7,1	7,3	7,3	7,7	7,1	7,5
11	Форум	8,0	8,6	7,8	8,4	7,8	8,4	7,4	8,0	9,8	10,6	9,4	10,3
12	ПУМБ	6,5	7,2	6,1	6,8	5,6	6,4	5,5	6,3	7,8	9,0	7,6	8,8
13	Фінанси та Кредит	10,3	11,4	9,9	10,8	8,3	9,5	8,1	9,2	11,2	13,0	10,9	12,6
14	Укрпромбанк	11,7	13,6	10,9	12,6	11,6	13,0	10,7	11,9	12,9	14,1	12,8	14,0
15	Брокбізнесбанк	9,6	10,7	9,4	10,5	6,1	7,2	6,1	7,1	10,4	12,0	10,2	11,8
16	Кредитпромбанк	6,9	7,5	6,7	7,2	8,1	8,7	7,8	8,5	10,9	12,3	10,8	12,2

Аналіз розрахованих показників дозволяє зробити висновки, що коли величина платних пасивів зменшується на розмір капіталу точка беззбитковості найменша. За рахунок урахування в методиці такого безплатного ресурсу як капітал точка беззбитковості найменша. Всі ці методики є приблизними, оскільки умовним є коефіцієнт розподілу непроцентних витрат. Можна сказати, що найімовірніше значення точки беззбитковості буде в рамках від ТБ3 до ТБ2. Найменше значення точки беззбитковості за всі три роки між 16 банками отримана ВТБ банком 01.01.2007 році в розмірі 3,2 %, коли він ще не був в першій групі банків, тому й не був головним конкурентом для банків першої групи. Здобуття конкурентних переваг ВТБ Банком у вигляді дешевих ресурсів дозволило йому підвищити свою конкурентну позицію.

Станом на 01.01.2008 рік найменша точка беззбитковості серед шістнадцяти банків першої групи отримана Першим Українським Міжнародним Банком у розмірі 5,5 %. Але вже на 01.01.2009 рік серед вище вказаних шістнадцяти банків Ощадбанк в умовах кризи досяг найменшої точки беззбитковості в розмірі 3,9 %. Це свідчить про покращання його діяльності в 2009 році, оскільки точка беззбитковості знизилася на 3,5 %. Найбільші точки беззбитковості протягом трьох років мають Укрпромбанк та в Приватбанк.

Щодо Укрексімбанку можна сказати, що протягом трьох років точка беззбитковості майже не змінюється: в 2007 році вона коливалася в межах 7,4-7,9 %, в 2008 році — 7,7-8,4 %, в 2009 році — 7,3-8,1 %. Вказане свідчить про стійке положення банку на банківському ринку України.

Для доведення практичної придатності методики необхідно порівняти точку беззбитковості з доходністю кредитного портфелю найбільших банків, які проводять рентабельну діяльність.

Якщо порівняти точку беззбитковості з доходністю активів, то можна визначити який прибуток у відсотках отримує банк від активних операцій в кожному з останніх трьох років. У ході проведення дослідження було доведено, що найбільш обґрунтованою є третя методика розрахунку точки беззбитковості кредитних вкладень банків.

Такий аналіз дає можливість проаналізувати, який з банків отримує найбільшу прибутковість від кожної активної операції (табл. 3).

Найбільшу прибутковість від активних операцій протягом трьох років отримує Ощадбанк: на 01.01.2007 — 7,89 %, на

Таблиця 3

Точка беззбитковості та доходність кредитних вкладень
найбільших вітчизняних банків
з 01.01.2007 по 01.01.2009 рр.

№ п /п	Банк	01.01.2007			01.01.2008			01.01.2009		
		ТБ	Доходність активів	Маржа	ТБ	Доходність активів	Маржа	ТБ	Доходність активів	Маржа
1	Приватбанк	12,15	14,17	2,03	10,63	13,78	3,15	12,51	12,82	0,31
2	Райффайзен Банк Аваль	9,08	12,04	2,97	8,67	11,41	2,74	8,06	11,82	3,76
3	УкрСиббанк	7,67	8,93	1,26	8,22	9,71	1,49	9,09	11,00	1,92
4	Укрсоцбанк	8,70	11,39	2,69	8,63	10,92	2,30	8,38	10,88	2,50
5	Укрексімбанк	7,38	11,00	3,62	7,71	10,97	3,27	7,27	10,62	3,35
6	Надра	8,89	11,17	2,28	8,17	10,22	2,05	11,56	13,38	1,82
7	ОТП Банк	5,78	10,47	4,69	6,73	10,13	3,40	6,13	9,11	2,98
8	Альфа-банк	5,75	6,71	0,97	7,42	8,48	1,05	8,57	10,71	2,14
9	Ощадбанк	7,56	15,44	7,88	7,61	12,20	4,58	3,87	7,33	3,46
10	ВТБ Банк	3,22	9,11	5,89	7,11	7,75	0,63	7,08	8,54	1,46
11	Форум	7,78	10,09	2,32	7,42	9,89	2,47	9,44	10,77	1,33
12	ПУМБ	6,10	9,74	3,64	5,49	7,76	2,27	7,59	10,32	2,73
13	Фінанси та Кредит	9,86	10,71	0,85	8,07	9,60	1,53	10,91	11,87	0,96
14	Укрпромбанк	10,89	14,83	3,94	10,72	14,00	3,28	12,79	16,05	3,26
15	Брокбізнесбанк	9,41	9,84	0,43	6,06	8,26	2,20	10,21	12,56	2,35
16	Кредитпромбанк	6,70	9,61	2,91	7,84	10,27	2,43	10,83	13,73	2,89

01.01.2008 — 4,58 %, на 01.01.2009 — 3,46 %, хоча спостерігається ситуація її зниження. Така тенденція не у всіх банків, наприклад в Альфа-банку на 01.01.2007 прибутковість 0,97 %, на 01.01.2008 — 1,05 %, на 01.01.2009 — 2,14 %, це пояснюється тим, що доходність від активних операцій зростає більш швидкими темпами ніж витрати, що несе банк при створені банківського кредитного продукту.

Найбільшу доходність від активних операцій протягом трьох років серед всіх банків отримав Укрпромбанк в 2009 році — 16,05 %, при тому що в цьому році точка беззбитковості теж найбільша — 12,79 %, що в результаті принесло 3,26 % прибутковості.

Значно погіршилася ситуація в Приватбанку, оскільки маржа знизилась з 3,15 % на 01.01.2008р. до 0,31 % на 01.01.2009 році. Це відбулось, оскільки точка беззбитковості збільшилась на 2 %, а доходність активів знизилась на 1 %.

Щодо Укрексімбанку, то його положення стабільне протягом трьох років. Його прибутковість від активних операцій одна з

найбільших, що свідчить про конкурентоспроможність банку та ефективність цінової політики.

Результати проведеного дослідження дозволяють дійти висновків, що нині вітчизняним банкам необхідно розробляти ефективну цінову політику, ретельно контролювати точку беззбитковості та доходність активів, порівнювати їх між собою та з показниками найближчих банків-конкурентів. Зазначені заходи сприятимуть розробці конкурентоспроможної цінової політики банків та покращанню фінансових результатів їх діяльності.

У ході проведення подальших досліджень необхідно визначити шляхи використання банками України конкурентних переваг, які здобуті за рахунок більш низької точки беззбитковості кредитних вкладень порівняно з банками-конкурентами.

Література

1. Голуб В. Методичні аспекти ціноутворення на кредитні послуги банку // Вісник НБУ. — 2002, липень. — С. 48-50.
2. Мещеряков А. А. Організація діяльності комерційного банку: Навч. посібн. — К.: Центр учбової літератури, 2007. — 608 с.
3. Кузнєцова Л. В., Жердецька Л. В. Ціноутворення в банківській справі: Підр. для студ. вищих закл. освіти. — Одеса, 2008. — 308 с.
4. Внутрішнє положення ВАТ “Укрексімбанк”: Порядок встановлення відсоткових ставок на процентні активи у ВАТ “Укрексімбанк”, від 31 грудня 2003 року, № 777.
5. Мартинюк-Медкова О. А. Методологічні засади цінової політики банку // Вісник соціально-економічних досліджень. — Вип. 16. — С. 165-169.

Резюме

Данная статья комплексно рассматривает методические подходы разных ученых-экономистов относительно расчета точки безубыточности кредитных вложений банка. Также рассматривается порядок становления процентных ставок на процентные активы в ОАО “Укрексімбанк”. Для определения оптимального подхода для расчета точки безубыточности она была рассчитана по разным методикам и сравнена с доходностью платных активов наибольших отечественных банков.

Рецензент канд. економ. наук, доцент Н. Ю. Нянчук

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ КЛАСТЕРОВ В УКРАИНЕ

В условиях кризисных ситуаций особенно актуальным становится поиск форм оптимизации хозяйства. Ключевым моментом в этом вопросе выступает достижение и сбережение достаточного уровня конкурентоспособности отечественных товаров и предприятий в целом. Мировой опыт подсказывает, что достижение и долгосрочное обеспечение конкурентных преимуществ субъектов хозяйствования на рынке возможно за счет создания новых организационно-управленческих структур — кластеров.

Создание и эффективная деятельность кластеров в Украине освещена в публикациях Соколенко С., Безпарточного М. Г., Ковалевой Ю. М., Волошина О., Броншпак Г. К., Московкина В. М. и др. Однако, на наш взгляд, почти отсутствует систематизированная информация о формировании кластеров в Украине.

Целью данной статьи является рассмотрение основных тенденций формирования украинских кластеров. Основными задачами при этом будут выступать:

- анализ институционально — правовой базы формирования кластеров;
- систематизация информации о характеристике действующих и потенциальных кластеров;
- изучение влияния результатов кластеризации на успешное развитие предприятия и региона.

Кластер — результат действия рыночных сил, а не продукт правительственной программы. Следовательно, к пониманию необходимости кластера должны прийти сами предприниматели. В Украине только готовится законодательная база, которой будут определяться общие основы создания и развития кластеров для обеспечения высоких темпов экономического роста и диверсификации экономики регионов. Министерство экономики в сентябре 2008 года подготовило проект “Концепции создания кластеров в Украине”. Впоследствии был разработан проект Распоряжения Кабинета Министров “Об одобрении Концепции создания кластеров в Украине”.

Согласно концепции, кластерами станут объединения предприятий одной сферы деятельности, связанных между собой поставщиками оборудования, комплектующих, производственных услуг, инфраструктурой и научно-исследовательскими центрами. Реализация в рамках кластера инвестиционно-инновационных проектов должна усилить конкуренцию с самостоятельно работающими компаниями и привлечь иностранных инвесторов. Минэкономки предложило выделить четыре типа кластеров [6]:

- 1) производственные (объединение авто-, судо- и авиастроителей),
- 2) инновационно-технологические (географически локализованные компании, связанные производством инновационной продукции),
- 3) туристические,
- 4) транспортно-логистические.

Однако пока Министерство экономики проектирует создание кластеров в Украине, можно выделить уже действующие кластеры. Таковыми являются кластеры сформированные:

- при содействии негосударственной организации — ассоциации “Поділля Перший” в Хмельницкой области (строительный, швейный, пищевой туристический кластеры, кластер сельского туризма “Оберіг”) [3].
- при содействии Севастопольской ТПП под эгидой “Ассоциации устойчивого развития Севастополя “АУРА” (кластер сельского туризма “Байдары-тур”, экологические кластеры “Водные ресурсы” и “Вторма-кластер”, кластер социального предпринимательства “Социальные инициативы Севастополя”, инновационный кластер “Интеллект-ресурс”) [4].

В настоящее время Одесская Областная Организация Работодателей занимается доработкой программы внедрения кластерной системы по производству и переработке сельскохозяйственной продукции. В кластер будут входить более 30 предприятий, которые подразделены на следующие блоки:

- 1) выращивание свиней, крупного рогатого скота и птицы;
- 2) изготовление оборудования и использование технологии для обеспечения экологической безопасности производства (переработка органических отходов в биогаз и биогумус);
- 3) переработка сельхозпродукции;
- 4) выращивание растительного сырья для производства пищевых продуктов и лекарственных препаратов.

Кроме этого, вместе со специалистами Инновационного бизнес-инкубатора ведется работа по разработке методологии по созданию туристического кластера в Одессе. Но данный процесс пока не имеет широкого распространения в Одесской области. Это объясняется отсутствием достаточной информированности предпринимателей о выгодах, приносящих участникам кластера, а также отсутствием доверия друг к другу [5].

Кроме перечисленных можно выделить кластер “Полісся Рокитнівщини” в Ровненской области, который осуществляет лесохозяйственную деятельность; туристические кластеры в Николаевской области; транспортно-туристический кластер в Херсонской области; машиностроительный кластер в Волынской области [1, с. 27].

Как и в большинстве европейских аналогов, координатором первого украинского кластера стала не местная власть, а негосударственная организация — ассоциация “Поділля Перший”. Состояла она в основном из энтузиастов-бизнесменов, мэров ряда городов, представителей облгосадминистрации, финансовых структур, научно-исследовательских и учебных заведений (в основном Технологического университета Подолья). Создание кластера проходило без привлечения бюджетных средств, но при всесторонней организационной поддержке облгосадминистрации, районных администраций, глав органов городского и сельского самоуправления. В этой ситуации административный ресурс сыграл ключевую роль в привлечении осторожных и достаточно скептически настроенных подольских бизнесменов к участию в совершенно новой для них модели кооперации. Авторитет мэров городов позволил устранить огромное количество трений, возникавших в первые годы [3].

Севастопольская торгово-промышленная палата и Ассоциация “Аура” при поддержке главного управления экономики и главного управления инвестиционной политики и международных связей Севастопольской городской государственной администрации организовали проведение семинара-тренинга, который ознакомил членов правления и потенциальных лидеров формирующихся кластеров со схемами подготовки планов действий и формирования кластеров. Этот семинар был первым из числа запланированных обучающих семинаров для лидеров кластерных формирований и предпринимателей, желающих создать новые производ-

ственные системы (кластеры). Проведение данного семинара стало очередным шагом в вопросе повышения конкурентоспособности экономики Севастополя на базе формирования кластеров [4].

В мировой практике кластеры особенно активно внедряются как раз в регионах с “лежащей” промышленностью и недостатком собственных инвестиционных ресурсов. Спад деловой активности и сокращение спроса на соответствующую продукцию вынуждает предприятия кооперироваться [1, с. 56]. Благодаря существованию кластеров в Хмельницкой области некогда самая экономически отсталая область Украины уже который год подряд показывает один из самых высоких темпов прироста промышленной продукции. Строительный кластер “Поділля” в Хмельницком стал одним из наиболее крупных в Украине по объему выпускаемой продукции. Ведь он объединил около 30 строительных предприятий области и помог создать до пяти тысяч новых рабочих мест. За короткий период своей деятельности (с 2000 г.) этот кластер сумел выполнить ряд оригинальных строительных проектов — как по дизайну, так и по использованию в них инновационных технологий. Именно строительный кластер занял лидирующие позиции на строительном рынке региона, обеспечив гибкость, мобильность, инновационность и высокое качество работ при выполнении заказов на сооружение нетрадиционных объектов. А преуспев дома, “Поділля” начало сооружать объекты за пределами своего региона. Среди его последних достижений — трансграничный строительный проект в рамках украинско-польской программы делового сотрудничества. Интересно, что в рамках кластера не формируется монополия, а наоборот — идет открытая конкуренция между участниками. Доступ к инновациям, кредитным ресурсам открыт для всех членов кластера. Более того, участие в кластерах становится большим плюсом в бизнес-биографии компании. В частности, в Хмельницком кредиты под залог строящегося жилья банки выдают только в том случае, если исполнителем работ является один из участников кластера. И причины не в банальном лоббизме, а в элементарном наличии у строительного “синдиката” солидной кредитной истории [3].

Примером того, как кластеризация может вывести из кризиса целую отрасль, стал опыт подольских швейников. За счет

усилий Технологического университета Подолья малые и средние предприятия региона, которые уже отошли от массового производства униформ и приступили к формированию своих модельных линий, объединились в швейный кластер. С его развитием было создано около трех тысяч новых рабочих мест. А благодаря взаимопомощи в разработке дизайна новых видов одежды, обучению и стажировке в аналогичных структурах Польши и Италии, организации и участию в международных выставках участники кластера смогли занять серьезную нишу на рынке одежды Западной Украины. По мнению экспертов Лиги производителей одежды, именно отсутствие у отдельных фабрик возможностей содержать квалифицированных специалистов по внешнеэкономической деятельности, а также оплачивать зарубежные командировки поставило большинство производителей в зависимость от западных заказчиков, которые сами приезжали на место и диктовали условия. Подольский кластер позволил эти трудности преодолеть и создать эффективную систему международного маркетинга. Еще одной выгодой от кластеризации для швейных фабрик стала возможность брать в лизинг дорогостоящее швейное оборудование. Группа предприятий, чью деятельность поддержали Всемирный банк и USAID, легко справилась с задачей, которая была неподъемной для отдельных фирм [3].

Поэтому важно отметить, что особенностью формирования кластеров является их активное возникновение в отсталых, обособленных регионах, где почти нет крупного бизнеса. Большое преимущество таких систем для сельских и депрессивных районов состоит в создании, в первую очередь, новых рабочих мест.

Выделяя особенности формирования кластеров в Украине, следует обратить внимание на наметившуюся тенденцию формирования кластеров по схеме “снизу-вверх”. Инициаторами при этом выступают предприниматели при поддержке региональной или местной власти. Такое взаимодействие должно способствовать изменению психологии отечественных предпринимателей, восстановлению у них веры в возможности честного, открытого и взаимовыгодного сотрудничества всех участников кластерных объединений ради общей экономической выгоды, ведь органы власти имеют достаточно влияния для сведения малых, средних и крупных предприятий в единые комплексы.

Литература

1. Александрова А. Ю. Кластеры в мировой индустрии туризма // Вестник МГУ. Серия 6. Экономика. — № 5. — 2007. — С. 43-62.
2. Безпарточний М. Г. Кластерна модель забезпечення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання у контексті регіонального функціонування // Экономические инновации. — 2007. — Вып. 30. — С. 24-32.
3. Волошин О. Кластеры идут // www.companion.ua. — 19.04.2005.
4. Куртєва Т., Семёнов А. Кластеры и инвестиционная деятельность // Бизнес-партнер. — 2005, май. — www.stpp.org.ua.
5. Кластеры и их задачи в экономике Украины // Одесская областная организация работодателей // www.biznes.od.ua. — 23.02.2009.
6. Непряхина Н. Производителей соединят в кластер // Коммерсантъ-Украина. — 01.09.2008. — www.kommersant.ua.

Резюме

В статті наведена необхідність формування нових організаційно-управлінських структур — кластерів. Розглянута ступінь готовності законодавчої бази, що буде визначати загальні основи створення та розвитку кластерів в Україні. Міститься інформація про вітчизняні кластери. Виявлена роль місцевою влади та недержавних організацій в формуванні кластерів. Виділені такі особливості процесу кластеризації в Україні, як схема формування кластерів та недостатній рівень довіри між підприємцями, який би сприяв більш інтенсивній взаємодії для формування кластерів.

Рецензент доктор економ. наук, професор О. В. Горняк

УДК 368.9.06 (477)

Г. М. Коцюрубенко

ДЕЯКІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

Соціальний захист в цілому та соціальне страхування зокрема є одними із критеріїв запоруки соціальної стабільності у державі. В багатьох країнах світу допомогу в забезпеченні соціального захисту населення здійснюють фінансові інститути.

Стан сучасної української системи соціального захисту свідчить: держава не в змозі в повному обсязі вирішувати такі важливі соціальні питання, як медичне обслуговування, виплата пенсій, надання допомоги з безробіття, відшкодування витрат при травматизмі на виробництві і т. ін. лише за рахунок державного бюджету. Впродовж значного проміжку часу відбуваються спроби реформування системи соціального захисту населення, яка дісталась українській економіці у спадок від СРСР, метою яких є поступова відмова від обтяжливих соціальних гарантій: держава забезпечує мінімальний соціальний стандарт, а решта соціального забезпечення перекладається на населення та недержавну соціальну інфраструктуру, однією з складових якої, виступають страхові компанії.

Елементом соціального захисту є система медичного забезпечення. Реформування цієї сфери досі не має єдиного вектору дії і є одним з головних питань, які потребують негайного вирішення.

Слід наголосити, що проблема реформування системи соціального страхування, а саме, медичного страхування, знаходиться в колі інтересів багатьох вчених і економістів: С. С. Осадця, М. В. Мниха, В. Д. Базилевича, Т. М. Камінської та інших. Тим не менш, в Україні досі не діє система ефективного медичного страхування, яка зуміла би задовольнити потреби всього населення держави.

Метою статті є розгляд сучасного стану системи соціального медичного страхування та розробка рекомендацій щодо її реформування.

Аналізуючи сучасний стан системи медичного страхування звернемо увагу на два головних, на наш погляд, аспекти: правовий та соціальний. Реформування будь-якої галузі неможливе без правової основи. На жаль в Україні досі не дійшли згоди щодо єдиної концепції медичного страхування, зокрема обов'язкового медичного страхування (ОМС). Досвід переважної більшості країн Центральної та Східної Європи, Центральної Азії свідчить, що впровадження ОМС без створення відповідних економічних та соціальних передумов в суспільстві, може призвести до виникнення низки проблем (підвищення вартості медичних послуг, додаткове податкове навантаження на робітників та роботодавців), які в подальшому здатні взагалі дискредитувати ідею медичного страхування [1].

За відсутності законодавства щодо ОМС, українські страховики активно розвивають сектор добровільного медичного стра-

хування (ДМС). Так, приріст чистих страхових премій з безперервного страхування здоров'я збільшився з 29,9 млн. грн. в 2005 році до 61 млн. грн. в 2006 році, а чистих страхових виплат — з 24,9 млн. грн. до 35 млн. грн. відповідно.

Темп приросту валових страхових премій з добровільного особистого страхування за 9 місяців 2007 року склав 58,4 %, а за той же період 2008 р. — 61,2 %. Доля валових премій з добровільного особистого страхування в структурі інших видів страхування, інших ніж страхування життя, змінилася з 5,7 % (9 місяців 2007 р.) до 6,4 % (9 місяців 2008 р.) [5].

В зв'язку з цим виникає проблема співіснування обов'язкового та добровільного страхування в Україні, та ролі в цьому процесі страхових компаній. Українські страховики сподіваються одержати право на проведення обов'язкового медичного страхування, але на законодавчому рівні досі не дійшли згоди кому доручити бути відповідальним за кошти, зібрані від ОМС: страховикам чи державній структурі, такій як, наприклад, Фонд соціального страхування від часткової втрати працездатності.

Стосовно соціального аспекту цієї проблеми, то хотілось би відзначити, що:

- не все населення чітко розуміє сутність медичного страхування;
- суспільство прагне перенести піклування про здоров'я на когось іншого, наприклад, на роботодавців [2];
- немає ефективного механізму реалізації медичного страхування.

В силу традицій функціонування системи медичного забезпечення, українські громадяни, особливо люди похилого віку, звикли до поняття необмеженої безоплатної медичної допомоги, і хоча Конституція України декларує безкоштовну медицину, реалії функціонування державних клінік свідчать про наявність системи платних послуг. Фактично, населення вже протягом тривалого проміжку часу користується послугами платної медицини, але відсутність правового забезпечення не дозволяє відслідковувати якість надання послуг та рух грошових коштів, який має тіньове забарвлення.

З врахуванням відзначених тенденцій розвитку, можемо зробити висновок, що українське суспільство потребує якнайшвидшого визначення щодо форми трансформації медичного забезпечення в

медичне страхування. На наш погляд, ефективним буде симбіоз ОМС та ДМС, поєднання яких дасть змогу нівелювати недоліки одне одного, та забезпечити належний рівень медичної допомоги.

Цілком обґрунтованим, на нашу думку, є ідея про введення ОМС, яке відбувається за рахунок коштів громадян — фізичних осіб та суб'єктів підприємницької діяльності. При цьому кошти громадян накопичуються на особистих рахунках, які дають змогу контролювати їх цільове використання [3, с. 41].

Таким чином, держава забезпечує необхідну мінімальну медичну допомогу, яку кожен громадянин зможе доповнити вільним вибором програми ДМС.

Розвиток системи ДМС, яку вже зараз активно використовують страховики України, свідчить про готовність страхових компаній допомогти державі провести реформу та стати повноправними учасниками системи соціального медичного страхування.

Медичне страхування, як система соціального захисту, покликане забезпечити належний рівень життя для громадян, але вони, як це не парадоксально, не приймають участі в обговоренні процесу реформування. Важливого значення набуває висвітлення ситуації в ЗМІ та проведення просвітницької роботи серед населення. Зокрема, це стосується введення єдиного соціального податку, як одного з складових забезпечення ОМС.

Таким чином, для ефективного функціонування медичного страхування, необхідно провести низку заходів:

- прийняття законодавства в сфері обов'язкового медичного страхування;
- введення єдиного соціального податку [4, с. 61];
- введення ліцензування медичних закладів на предмет якості надання медичних послуг;
- виведення внесків на медичне страхування з оподаткованого доходу громадян та підприємств;
- проведення роз'яснювальної роботи серед населення.

Отже, першочерговим завданням в сфері медичного страхування є прийняття необхідних законодавчих актів. Їх поява дасть поштовх до цілої низки перетворень, які, в свою чергу будуть залежати від економічних та політичних змін, а також змін в свідомості українського громадянина в переході до ринкових принципів функціонування економіки.

Література

1. Отчет о круглом столе на тему “Пути повышения эффективности функционирования системы здравоохранения в Украине” // Зеркало недели. — № 48(423). — 2002, 14-20 декабря.
2. Иманова Н. И. Медицинское страхование в Украине: мифы и реальность // Провизор. — 2005 — № 3.
3. Мних М. В. Медичне страхування та необхідність його запровадження в Україні // Економіка та держава. — 2007. — № 2. — С. 40-41.
4. Баранова В. Г. Страхова система як фактор фінансової стабільності держави // Економіст. — № 11. — С. 60-61.
5. Офіційний сайт Державної комісії з регулювання ринку фінансових послуг // www.dfp.gov.ua. — 23.02.09.

Резюме

В статье проведен анализ современного состояния медицинского страхования в Украине, выделены основные проблемы и недостатки. Предложены мероприятия относительно улучшения эффективности функционирования медицинского страхования.

Рецензент канд. економ. наук, доцент В. Г. Баранова

УДК 330.101.541:368.914

И. А. Князева

РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ КРЕДИТНО-ФИНАНСОВЫХ ИНСТИТУТОВ ОДЕССКОГО РЕГИОНА

Одним из важных условий экономического роста региона, как и всей страны в целом, является развитая система кредитно-финансовых институтов, которая эффективно удовлетворяет финансовые потребности хозяйствующих субъектов, способствует поддержанию устойчивых темпов экономического развития, снижению социального неравенства, повышению уровня жизни населения.

Современная финансовая инфраструктура включает всю банковскую систему, фондовые биржи, валютные биржи, брокерские и страховые компании, аудиторские фирмы.

Исследованием данной проблемы занимались ведущие зарубежные (Дж. Е. Стиглиц, А. Бхатачария, Т. Бэк, Р. Левин и др.) и отечественные экономисты (В. Бодров, Т. Гайдай, В. Дементьева, М. Довбенко, С. Злупко, Б. Кульчицкой, П. Леоненко,

А. Маслов, О. Нестеренко, А. Филиппенко, А. Чухно и др). В работах рассматриваются экономические системы в период трансформации, но в то же время проблемы преобразования финансовых институтов в период трансформации недостаточно изучены [1].

Целью данной статьи является выявление тенденций и специфики развития кредитно-финансовых учреждений Одесской области, определение факторов, обуславливающих особенности данного региона.

Одесская область является одной из наиболее активных областей Украины. Благоприятный климат для сельского хозяйства, промышленный и научный центр, а также пограничное местоположение региона обусловили большой хозяйственный потенциал данной области. При этом крайне необходимым условием равномерного развития региона становится улучшение финансовой инфраструктуры для обеспечения хозяйственной деятельности.

Одним из наиболее развитых и крупных элементов финансовой инфраструктуры является банковская система.

В настоящий момент в Одесской области работают 10 одесских банков и 71 филиал остальных банков. В последние годы наблюдается стремительный рост числа отделений — с 950 в 2005 г. до 1220 на начало 2008 года. Прирост основных показателей в регионе превышает средние показатели по стране, и такая тенденция сохраняется уже несколько лет. Одновременно расширяется экспансия одесских банков — АБ “Пивденный”, АКБ “Имэксбанк”, ОАО “Морской Транспортный Банк”, КБ ООО “Мисто Банк”, ООО “Финростбанк”, ООО КБ “Соцком Банк” и АКБ “Финбанк”, — имеющих за пределами региона 48 филиалов и 295 отделений во всех областях Украины [3].

На сегодняшний день Одесский регион укрепил свои позиции в рейтинге областей по основным показателям банковской деятельности. К 4-му месту по числу самостоятельных банков в 2006 г., обойдя промышленно развитую Харьковскую область, добавилось 4-е место по кредитному портфелю, а в 2007 г. Одесская область вышла на 4-е место и по привлеченным депозитам, опередив Львовскую. По кредитованию населения Одесса обошла такой мощный регион, как Донецкий, и заняла 3-е место после Киева и Днепропетровска.

В прошлом году АБ “Пивденный” приобрел Региональный инвестиционный банк в стране Евросоюза Латвии, выпустил

Таблица 1

Показатели деятельности банков Одесского региона по состоянию на 01.04.2007 г. (млн. грн.) [6]

Банк	Финансовый результат	Удельный вес в банковской системе страны (%)	Доходность уставного капитала (%)	Доходность активов (%)
ВСЕГО ПО УКРАИНЕ	1289,645	100,000	0,420	0,370
Пивденный	14,976	1,161	0,366	0,328
Имекс-банк	8,138	0,631	0,314	0,282
Морской транспортный банк	1,731	0,134	0,156	0,139
Соцкомбанк	1,572	0,122	0,597	0,465
Финбанк	1,122	0,087	0,479	0,336
Одесса	0,489	0,038	0,284	0,186
Финростбанк	0,170	0,013	0,097	0,076
Порто-Франко	0,136	0,011	0,058	0,046
Мисто-банк	0,119	0,009	0,019	0,017

еврооблигации на сумму \$ 100 млн. АКБ “Имэксбанк” динамично развивает свою филиальную сеть и с 2006 г. не только представлен во всех регионах Украины, но и открыл три представительства за рубежом — в Австрии, ЮАР и Румынии.

Важнейшей задачей регионального управления, как и в предшествующие годы, остается обеспечение четкого и надежного функционирования банковской системы: безусловное соблюдение банками экономических нормативов, норм обязательных резервов, банковского законодательства.

Одной из наиболее важных тенденций, охватившей всю банковскую систему Украины является экспансия иностранного капитала в этот сектор.

В Одесском регионе функционирует один банк — юридическое лицо со стопроцентным иностранным капиталом — ОАО “Морской Транспортный Банк”. Кроме того, работают филиалы и отделения иногородних банков с иностранным капиталом. Их удельный вес в кредитном портфеле банковских учреждений области составляет 37,5 %, в том числе в кредитах, предоставленных населению, — 55 %, в депозитах — 18,6 %, в том числе в средствах физических лиц — 20 %. Вместе с тем доля прибыли банковских учреждений с иностранным капиталом на начало текущего года достигла 72 %, что не может не беспокоить. Присутствие таких банков, безусловно, способствует росту конкуренции [7].

А. Клаесенс, анализируя опыт 80 стран выявил, что присутствие иностранных банков в странах с переходной экономикой определенным образом снижает доходность местных банков посредством уменьшения их маржи, но и увеличивает эффективность банковской системы в целом. Однако, в то это увеличивает зависимость национальной финансовой системы от внешних воздействий.

Влияние глобального финансового кризиса на банковскую систему региона как и всей Украины оказалось настолько негативным, что по самым оптимистическим прогнозам, в 2009 году доходы банков снизятся на 50-60 %, по пессимистическим — на 85-90 %. Это обусловлено увеличением сомнительной задолженности по кредитам из-за девальвации гривни, общий экономический спад в стране, а также на полную остановку кредитования, и в первую очередь, кредитования потребительского. Таким образом, кризис выявил низкий уровень защищенности банковского сектора от внешних факторов и тесную связь с иностранным капиталом, что и усилило негативные последствия.

В результате проведения пенсионной реформы в Украине все большую роль в финансовом секторе стали играть негосударственные пенсионные фонды (НПФ). По состоянию на 30.09.08 г. насчитывалось 104 НПФ и 1 финансовое учреждение, которое реорганизуется (из них 8 НПФ образованы в 2008 году, 17 — в 2007).

Особенностью образования НПФ является их неравномерное размещение по территориальному принципу. В Киеве сосредоточено 67 % всех фондов, в то время как в таких областях как Винницкая, Волынская, Житомирская, Закарпатская, Кировоградская, Луганская, Ровненская, Тернопольская, Хмельницкая, Черновицкая и Черниговская до настоящего времени не создано ни одного фонда.

В Одесской области зарегистрирован единственный НПФ — Открытый негосударственный пенсионный фонд “Пенсионный фонд работников морского транспорта”, специфика которого обусловлена географическим положением и морской направленностью деятельности области. На фоне достаточно высоких темпов роста количества НПФ в стране, динамика развития системы негосударственного пенсионного страхования Одесского региона остается отрицательной, так как кроме работников морского транспорта, остальное население в реформу не вовлекается.

По состоянию на конец 3 квартала 2008 года в Украине зарегистрировано 819 кредитных союзов. При этом наблюдается постоянный рост как количества данных учреждений, так и показателей их деятельности. В Одесском регионе зарегистрировано 28 кредитных союзов. Развитие системы этих учреждений имеет положительную динамику.

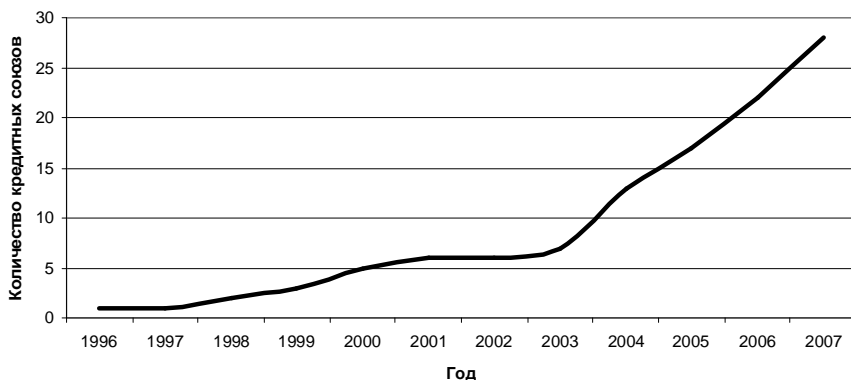


Рис. 1. Динамика развития системы кредитных союзов Одесской области [8]

Подобная ситуация характерна и для страховых компаний, количество которых в Украине на конец 2007 года составила 446 учреждений, 15 из которых зарегистрированы в Одесской области.

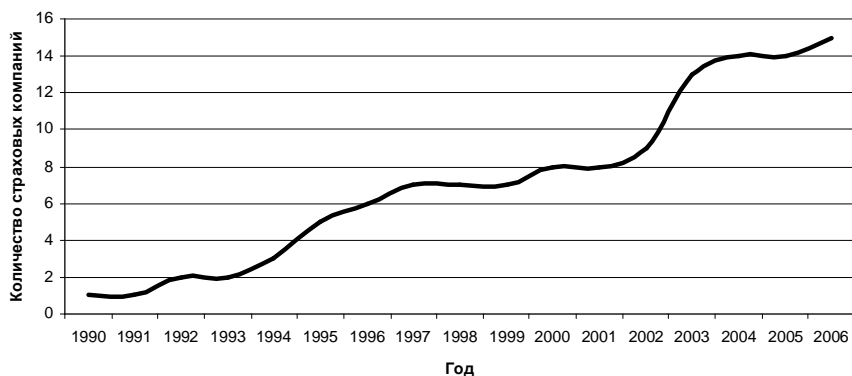


Рис. 2. Динамика развития системы страховых компаний Одесской области [8]

Таким образом, анализируя показатели развития кредитно-финансовых учреждений Одесской области, необходимо отметить повсеместное увеличение количественных показателей. В то же время, проблемным является сегмент негосударственного пенсионного страхования, который представлен лишь одним профессиональным учреждением. Оценить качество действующих институтов достаточно сложно, но приостановление кредитования во время кризиса свидетельствует о низкой степени защищенности данной системы от внешних факторов, а также об усиливающейся зависимости от иностранного капитала.

Подобные недостатки необходимо устранять на уровне управления учреждениями диверсифицируя риски, на уровне регионального управления создавая благоприятные возможности для функционирования кредитно-финансовых учреждений и на общегосударственном уровне создавая и улучшая законодательную базу и осуществляя строгий контроль за выполнением данными учреждениями нормативно-правовых актов.

Литература

1. Stiglitz J. Distinguished Lecture on Economics in Government. The Private Uses of Public Interests: Incentives and Institutions // Journal of Economic Perspectives. — 1998. — V. 12, № 2. — P. 3-22.
2. Попов В. Сильные институты важнее скорости реформ // Вопросы экономики. — 1998. — № 8. — С. 56-70.
3. Загальні економічні та фінансові тенденції, що відбулися в Україні // Актуальні проблеми економіки: Наук.-дослід. журн. нац. акад. управл. — 2007. — № 6. — С. 205-206.
4. Кириченко М. М. Вплив іноземного капіталу на розвиток банківської системи України // Актуальні проблеми економіки: Наук.-дослід. журн. нац. акад. управл. — 2006. — № 6. — С. 9-15.
5. Шелудько Н. М. Іноземний капітал у банківському секторі України: проблеми і наслідки // Фінанси України. — 2006. — № 7. — С. 79.
6. www.bankunion.odessa.ua.
7. www.aub.com.ua.
8. <http://www.dfp.gov.ua>.

Резюме

Автор розглядає розвиток системи кредитно-фінансових інститутів Одеського регіону.

Рецензент доктор економ. наук, професор О. В. Горняк

ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ СТРАТЕГІЙ У НАФТОГАЗОВОМУ КОМПЛЕКСІ В КОНТЕКСТІ СВІТОВОГО ДОСВІДУ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ

Аналіз світового й вітчизняного досвіду, розробка фінансової стратегії підприємства на сучасному етапі базується на методологічних принципах концепції “стратегічного управління”, активно впроваджуваної з початку 70-х років у корпораціях США й більшості країн Західної Європи. На сучасному етапі все більше число підприємств усвідомлює необхідність свідомого перспективного управління фінансовою діяльністю на основі наукової методології передбачення її напрямів і форм, адаптації до загальних цілей розвитку підприємства та змінних умов зовнішнього фінансового середовища. Ефективним інструментом перспективного управління фінансовою діяльністю підприємства, підпорядкованого реалізації цілей загального його розвитку в умовах істотних змін макроекономічних показників, системи державного регулювання ринкових процесів, кон’юнктури фінансового ринку й пов’язаної з цим невизначеності, виступає фінансова стратегія.

Мета статті — визначити структурні складові, типи фінансових стратегій і можливість їх використання у практиці стратегічного планування підприємств нафтогазового комплексу.

Важливу роль в управлінні фінансами відіграє диференціація видів стратегій розвитку підприємства за рівнями. Сукупність різних видів стратегій підприємства являє собою його “стратегічний набір”. У системі управління виділяють звичайно три основних види стратегій корпоративну стратегію, функціональні стратегії й стратегії окремих господарських одиниць (бізнес-одиниць).

Корпоративна стратегія визначає перспективи розвитку підприємства в цілому. Вона спрямована на виконання місії підприємства й найбільш комплексно забезпечує реалізацію головної мети функціонування підприємства — максимізацію добробуту його власників. На корпоративному рівні стратегія охоплює такі найважливіші питання, як вибір видів господарської діяльності (видів бізнесу), шляхи забезпечення довгострокових конкурентних переваг підприємства на відповідних товарних ринках, різні фор-

ми конгломератної реорганізації (злиття, поглинання), принципи розподілу всіх основних видів ресурсів між окремими стратегічними зонами господарювання й стратегічними господарськими одиницями. Розробкою корпоративної стратегії займаються в основному менеджери вищої ланки управління підприємством.

Функціональні стратегії підприємства формуються, як правило, по основних видах його діяльності в розрізі найважливіших функціональних підрозділів підприємства. До числа основних стратегій цього рівня належать: маркетингова, виробнича, фінансова, персоналу, інноваційна. Функціональні стратегії підприємства спрямовані на деталізацію його корпоративної стратегії (основних її цілей) і на ресурсне забезпечення стратегій окремих господарських одиниць. Розробкою основних функціональних стратегій займаються менеджери основних функціональних підрозділів підприємства.

Стратегії господарських одиниць (бізнес-стратегії) підприємства спрямовані звичайно на рішення двох основних цілей забезпечення конкурентних переваг конкретного виду бізнесу й підвищення його прибутковості. Стратегічні рішення, що приймаються на цьому рівні, пов'язані звичайно зі створенням нових продуктів, розширенням або скороченням існуючих товарних ліній, інвестиціями в нові технології, обсягом відрхувань на рекламу. Розробкою стратегій цього рівня займаються керівники й менеджери стратегічних господарських одиниць при консультативній підтримці менеджерів функціональних відділів підприємства.

Розглянемо принципи розробки фінансової стратегії підприємства в системі стратегічного управління. До числа основних із цих принципів, що забезпечують підготовку й прийняття стратегічних фінансових рішень у процесі розробки фінансової стратегії підприємства, належать:

1. Розгляд підприємства як відкритої соціально-економічної системи, здатної до самоорганізації. Цей принцип стратегічного управління полягає в тому, що при розробці фінансової стратегії підприємство розглядається як певна система, повністю відкрита для активної взаємодії з факторами зовнішнього середовища. У процесі такої взаємодії підприємству властива можливість знаходження відповідної просторової, тимчасової або функціональної структури без специфічного впливу ззовні в умовах економіки ринкового типу, що розглядається як його здатність до самоорганізації.

2. Урахування базових стратегій операційної діяльності підприємства. Будучи частиною загальної стратегії економічного розвитку підприємства, що забезпечує в першу чергу розвиток операційної діяльності, фінансова стратегія носить стосовно неї підпорядкований характер. Тому вона повинна бути погоджена зі стратегічними цілями й напрямками операційної діяльності підприємства. Все різноманіття стратегій операційної діяльності, реалізацію яких покликана забезпечувати фінансова діяльність підприємства, може бути зведено до наведених нижче базових видів:

- обмежений (або концентрований) ріст. Цей тип операційної стратегії використовується підприємствами зі стабільним асортиментом продукції й виробничих технологій, слабо підданих впливу технологічного прогресу. Вибір такої стратегії можливий за умов слабого коливання кон'юнктури товарного ринку й стабільної конкурентної позиції підприємства. Основними типами цієї базової стратегії є: стратегія посилення конкурентної позиції; стратегія розширення ринку; стратегія вдосконалення продукту. Відповідно, фінансова стратегія підприємства в цих умовах спрямована, в першу чергу, на ефективне забезпечення відтворювальних процесів і приросту активів, що забезпечують обмежений ріст обсягів виробництва й реалізації продукції.
- прискорений (інтегрований або диференційований) ріст. Такий тип операційної стратегії обирають, як правило, підприємства, що перебувають на ранніх стадіях свого життєвого циклу, а також працюють у галузях, що динамічно розвиваються під впливом технологічного прогресу. Основними типами цієї базової стратегії є: стратегія вертикальної інтеграції; стратегія зворотної інтеграції; стратегія горизонтальної диверсифікованості; стратегія конгломератної диверсифікованості. Фінансова стратегія в цьому випадку носить найбільш складний характер за рахунок необхідності забезпечення високих темпів розвитку фінансової діяльності, її диверсифікованості за різними формами, по регіонах тощо;
- скорочення (або стиск). Ця операційна стратегія найчастіше обирається підприємствами, що перебувають на останніх стадіях свого життєвого циклу, а також у стадії фінансової кризи. Вона заснована на принципі "відсікання зайвого" та

передбачає скорочення обсягу й асортименту випуску продукції, відхід з окремих сегментів ринку й т. п. Основними типами цієї базової стратегії є: стратегія скорочення структури; стратегія скорочення видатків; стратегія “збору врожаю”; стратегія ліквідації. Фінансова стратегія підприємства в цих умовах покликана забезпечити ефективне дезінвестування й високу маневреність використання капіталу, що вивільняється, з метою забезпечення подальшої фінансової стабілізації;

- сполучення (або комбінування). Така операційна стратегія підприємства інтегрує в собі розглянуті різні типи часткових стратегій окремих стратегічних зон господарювання або стратегічних господарських одиниць. Така стратегія характерна для найбільш великих підприємств (організацій) із широкою галузевою та регіональною диверсифікованістю операційної діяльності. Відповідно, фінансова стратегія таких підприємств (організацій) диференціюється в розрізі окремих об’єктів стратегічного управління, будучи підлегла різним стратегічним цілям їхнього розвитку.

3. Переважна орієнтація на підприємницький стиль стратегічного управління фінансовою діяльністю. Фінансове управління підприємством у стратегічній перспективі характеризується прирістним або підприємницьким стилем. Основою прирістного стилю стратегічного фінансового управління є постановка стратегічних цілей від досягнутого рівня фінансової діяльності з мінімізацією, альтернативність прийнятих стратегічних фінансових рішень. Кардинальні зміни напрямів і форм фінансової діяльності здійснюються лише як відгук на зміни операційної стратегії підприємства. Такий стиль стратегічного фінансового управління характерний звичайно для підприємств, що досягли стадії зрілості свого життєвого циклу.

В економічній літературі прирістний стиль стратегічного фінансового управління розглядається як консервативний, у той час як підприємницький стиль — як агресивний, орієнтований на прискорений ріст. При цьому більшість економістів доходять висновку, що підприємницький стиль стратегічного фінансового управління найбільшою мірою кореспондується з новою управлінською парадигмою — стратегічним управлінням.

4. Виділення домінантних сфер стратегічного фінансового розвитку. Цей принцип дозволяє забезпечити ідентифікацію пріори-

тетних напрямів фінансової діяльності підприємства, що забезпечують успішну реалізацію її головної цільової функції — зростання ринкової вартості підприємства в довгостроковій перспективі.

Результати досліджень літературних джерел показують, що при розробці фінансової стратегії підприємства доцільно виділяти такі домінуючі сфери (напрями) розвитку фінансової діяльності:

- стратегія формування фінансових ресурсів підприємства. Цілі, завдання й основні стратегічні рішення цієї домінуючої фінансової стратегії повинні бути спрямовані на фінансове забезпечення реалізації корпоративної стратегії підприємства й відповідно підпорядковані їй;
- інвестиційна стратегія. Параметри стратегічного набору цієї домінуючої фінансової стратегії повинні бути спрямовані на забезпечення інвестиційної підтримки розвитку окремих стратегічних зон господарювання й стратегічних господарських одиниць підприємства, а в цілому складати фінансову основу формування найважливіших напрямів інвестиційної діяльності підприємства в стратегічній перспективі;
- стратегія забезпечення фінансової безпеки підприємства. Цілі, завдання та найважливіші стратегічні рішення цієї домінуючої фінансової стратегії повинні бути спрямовані на формування й підтримку основних параметрів фінансової рівноваги підприємства в процесі його стратегічного розвитку;
- стратегія підвищення якості управління фінансовою діяльністю підприємства. Параметри стратегічного набору цієї домінуючої фінансової стратегії розробляються фінансовими службами підприємства та включаються у вигляді самостійного блоку в корпоративну й окремі функціональні стратегії підприємства.

5. Забезпечення гнучкості фінансової стратегії. Майбутньому розвитку фінансової діяльності підприємства завжди властива значна невизначеність. Тому практично неможливо зберегти в незмінному виді розроблену фінансову стратегію підприємства на всіх стадіях процесу її реалізації. Основою альтернативних стратегічних дій фінансових менеджерів у таких умовах виступає високий рівень гнучкості розробленої фінансової стратегії.

Стратегічна гнучкість являє собою потенційну можливість підприємства швидко коректувати або розробляти нові стратегічні

фінансові рішення при зовнішніх або внутрішніх умовах здійснення фінансової діяльності, що змінюються. Вона досягається при такій внутрішній організації координації фінансової діяльності, за якої фінансові ресурси можуть бути легко переведені з одних стратегічних зон господарювання або господарських одиниць в інші.

Можливість своєчасного маневрування фінансовими ресурсами досягається при наявності на підприємстві достатнього їхнього розміру у вигляді страхових резервів і інтегрованого управління цими резервами. Крім того, важливу роль у забезпеченні гнучкості фінансової стратегії грає достатній рівень ліквідності активів і інвестицій підприємства.

6. Забезпечення альтернативності стратегічного фінансового вибору. Альтернативність є найважливішою розпізнавальною рисою всієї системи стратегічного управління підприємством і пов'язана з усіма основними елементами стратегічного фінансового набору — фінансовими цілями, фінансовою політикою в окремих аспектах фінансової діяльності, джерелами формування фінансових ресурсів, стилем і менталітетом фінансового управління й ін.

7. Забезпечення постійного використання результатів технологічного прогресу у фінансовій діяльності. Реалізація загальних цілей стратегічного розвитку підприємства значною мірою залежить від того, наскільки його фінансова стратегія відображає досягнуті результати технологічного прогресу й адаптована до швидкого використання нових його результатів.

8. Урахування рівня фінансового ризику в процесі прийняття стратегічних фінансових рішень. У першу чергу, це пов'язано з вибором напрямів і форм фінансової діяльності, формуванням фінансових ресурсів, впровадженням нових організаційних структур управління фінансовою діяльністю. Особливо сильно рівень фінансового ризику зростає в періоди коливання ставки відсотка й росту інфляції. У зв'язку з різним менталітетом фінансових менеджерів стосовно рівня припустимого фінансового ризику (їхніми ризиковими перевагами), на кожному підприємстві в процесі розробки фінансової стратегії цей параметр повинен встановлюватися диференційовано.

9. Орієнтація на професійний апарат фінансових менеджерів у процесі реалізації фінансової стратегії. Ці менеджери повинні бути ознайомлені з основними принципами стратегічного управління,

механізмом управління окремими аспектами фінансової діяльності, володіти методами стратегічного фінансового контролінгу.

10. Забезпечення розробленої фінансової стратегії підприємства відповідною організаційною структурою управління фінансовою діяльністю та організаційною культурою. Найважливішою умовою ефективної реалізації фінансової стратегії є відповідні їй зміни організаційної структури управління й організаційної культури.

Розглянемо тепер досвід формування фінансових стратегій у нафтогазовому комплексі. В існуючих роботах, у яких розглядаються фінансові питання нафтогазових компаній [1-9], також відсутній апарат формування фінансових стратегій. У роботі Д. Буша і Д. Джонстона приводиться наступний матеріал щодо фінансових стратегій: для досягнення головної фінансової цілі фірми — максимального поліпшення добробуту акціонерів/власників — необхідно розробити стратегії, що передбачають наступні можливості:

- забезпечення надійних джерел фінансування з мінімальними витратами;
- використання найкращої комбінації фінансових джерел або оптимізація структури капіталу. Досягнення рівноваги між витратами розподілу коштів серед інвесторів і альтернативних витрат застосування нерозподіленого прибутку як інструмент фінансування за рахунок звичайних акцій (власного капіталу);
- управління оборотним капіталом, спрямоване на максимізацію прибутковості щодо обсягу коштів, заморожених в оборотних активах;
- вибір підходящих джерел фінансування;
- застосування пайових методів залучення власного капіталу на розвідку й освоєння родовищ до початку видобутку щоб уникнути традиційних боргових обмежень” [9].

Аналіз даного матеріалу дозволяє встановити, що автори також обмежилися переліком вимог до стратегій, без надання інформації про використовуваний апарат.

Аналогічні висновки можна зробити й по роботі Є. П. Чувашина, де відзначається наступне: “Комплекс стратегічного планування включає розробку: стратегії маркетингу, виробничо-технічної стратегії, стратегії фінансування інвестицій, інших стратегій розвитку компанії “[9]. Стратегія маркетингу спрямована на досягнення ключових показників ефективності за ростом маси

прибутку й обсягів продажів і включає огляд існуючих і перспективних продуктово-ринкових комбінацій компанії, їхню порівняльну оцінку, вироблення найбільш ефективних напрямів розвитку збутової діяльності, визначення ключових факторів успіху, прогноз розвитку конкурентних переваг, розробку програми розширення збуту й визначення потреби в ресурсах.

Виробничо-технічна стратегія спрямована на досягнення ключових показників ефективності за потужностями виробництва й витратами і включає огляд існуючих і перспективних потреб у продукції й послугах, оцінку можливостей ефективного розширення виробничо-технічної бази для насичення майбутніх потреб ринку, вироблення найбільш ефективних напрямів розвитку виробничо-технічної діяльності, визначення ключових факторів успіху, прогноз розвитку конкурентних переваг, розробку програми розширення виробництва й розвитку технологій і визначення потреб у ресурсах.

Стратегія фінансування інвестицій спрямована на досягнення ключових показників ефективності за обсягами та структурою капіталу й включає огляд існуючих і перспективних потреб у фінансуванні, програму розвитку виробництва й збуту, оцінку можливостей власного фінансування інвестицій і можливостей ефективного залучення акціонерних, партнерських і позикових коштів, вироблення найбільш ефективних напрямів розвитку фінансової діяльності, визначення ключових факторів успіху, прогноз розвитку конкурентних переваг, розробку програми роботи на ринках капіталу.

Комплекс стратегічного планування формує основу для розробки більше конкретизованих за строками і змістом перспективних планів і бюджетів, у які заставляється реалізація програм заходів, передбачених стратегіями розвитку [9]. Необхідно відзначити, що Є. П. Чувашин обмежився тільки однією з фінансових стратегій (фінансування інвестицій), не згадавши про інші можливості.

Проведений аналіз дає змогу зробити такі висновки:

- 1) Підприємницький стиль стратегічного фінансового управління найбільшою мірою кореспондується з новою управлінською парадигмою — стратегічним управлінням.
- 2) У більшості досліджених джерел автори ототожнюють процес формування стратегій із процесом складання плану. Насправді формування стратегії повинно передувати розробці плану.

- 3) Відсутня обґрунтована сукупність довгострокових цілей фінансових стратегій. Існуючі переліки цілей потребують уточнення.
- 4) Відсутні достатньо обґрунтовані та перевірені на практиці моделі формування стратегій. Для пропонованих у літературі моделей характерні такі недоліки:
 - а) деякі моделі в принципі не можна вважати такими, тому що вони не підпадають під класичне визначення моделі;
 - б) сутність низки моделей підмінюється можливими наслідками їхнього застосування;
 - в) багато із запропонованих моделей може бути використано при плануванні, а не при формуванні стратегії. Отже, необхідна побудова моделей, орієнтованих на стратегію, а не на планування.
- 5) Викладені в літературі, у тому числі й присвячені нафтогазовому комплексу, положення щодо формування стратегій носять декларативний характер.
- 6) Відсутній реальний апарат формування фінансових стратегій підприємства.

Для підвищення ефективності формування та використання фінансових ресурсів у НАК “Нафтогаз України” необхідно:

- а) розробити концептуальні основи управління фінансовими потоками у вертикально — інтегрованій компанії;
- б) розробити економіко-математичні моделі формування стратегії управління фінансовими потоками у вертикально — інтегрованій компанії;
- в) розробити методи, структури, алгоритми та технології зі стратегічного управління фінансовими потоками у вертикально — інтегрованій компанії.

Література

1. Алекперов В. Ю. Вертикально-интегрированные нефтяные компании России. — М.: Аутопан, 1996. — 217 с.
2. Алекперов В. Ю. Основные тенденции в нефтяном бизнесе. — М., 1998. — 132 с.
3. Алекперов В. Ю. Стратегические направления системной реорганизации управления нефтяными компаниями. На примере ОАО “ЛУКОЙЛ”. — М., 2008. — 93 с.

4. Глухов В. В., Барков А. А. Стратегическое управление в нефтяной компании. — СПб.: Изд-во СПбГТУ, 1999. — 164 с.
5. Чувашин Е. П. Бюджет и финансы нефтегазовых компаний. — М.: ДеНово, 2000. — 276 с.
6. Буш Дж., Джонстон Д. Управление финансами в международной нефтяной компании. — М.: Олимп-Бизнес, 2003. — 432 с.
7. Стратегия развития нефтегазовых компаний / Под ред. Р. М. Вяхирева. — М.: Наука, 1998. — 59 с.
8. Буш Дж., Джонстон Д. Управление финансами в международной нефтяной компании. — М.: Олимп-Бизнес, 2003. — С. 7-8.
9. Чувашин Е. П. Бюджет и финансы нефтегазовых компаний. — М.: ДеНово, 2000. — С. 114-115.

Резюме

Приведена класифікація фінансових стратегій і обозначена можливість їх адаптування к особливостям нафтегазового комплексу.

Рецензент доктор економ. наук, доцент Т. В. Уманец

УДК 347.732(477)

А. Ю. Кравчук

ОСОБЛИВОСТІ ЗДІЙСНЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГОВО-ПОСЕРЕДНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Здобуття Україною статусу країни з ринковою економікою, суттєве зростання конкуренції через вступ держави до СОТ, зміна поведінки кінцевого споживача через світову фінансову кризу зумовили необхідність зміни усталених поглядів на процес організації та здійснення торгово-посередницької діяльності. Особливо актуальним постає питання виявлення особливостей торгово-посередницької діяльності для ефективного управління та постійного його удосконалення посередницькими підприємствами, число яких зростає щодня.

Процес здійснення міжнародної посередницької діяльності, переваги та недоліки співпраці посередників з товаровиробниками знайшли відображення у наукових працях зарубіжних і вітчизняних учених-економістів, серед яких необхідно виділити дослідження Білостоцької В. О., Бориславської Н. О., Виноградської А. М., Грищенко І. М., Єрмошенка М. М., Захаренко-Се-

лезньової А. М., Резнікової В. В., Строфського Л.Є., Трубей О. Н. Однак фундаментальний аналіз особливостей міжнародної посередницької діяльності, виявлення основних проблем її розвитку ще не було відображено у наукових працях.

Метою статті є обґрунтування доцільності використання посередницьких фірм, виявлення особливостей торгово-посередницької діяльності і найважливіших проблем розвитку міжнародної торгово-посередницької діяльності в Україні.

Міжнародне торгове посередництво — важлива і невід’ємна частина ринкової економіки, яка сприяє розвитку експортно-імпорتنих операцій через використання непрямого методу торгівлі.

Торговельні посередники (middlemen) — це особи, що з’єднують сторони, які бажають укласти угоду [2, с. 35]. Їх безпосередня функція — поєднання продавців і покупців, пов’язування попиту та пропозиції [4, с. 30].

Головною метою використання посередників є підвищення економічної доцільності і ефективності зовнішньоторговельних операцій шляхом користування перевагами, що утворюються при співпраці з посередниками. Однак використання торгових посередників на світовому ринку відрізняється від їх використання на внутрішньому ринку. Якщо на внутрішньому ринку на попит і пропозицію впливає роздрібна торгівля, то на світовий ринок домінуючий вплив здійснює крупна група продавців і покупців, тобто торгово-посередницькі фірми [10, с. 71].

До використання торгово-посередницької ланки звертаються:

- при збуті стандартного промислового устаткування і споживчих товарів;
- при реалізації великими фірмами другорядних видів продукції;
- при реалізації продукції на віддалених і не достатньо вивчених ринках;
- при просуванні нових товарів;
- при відсутності в країнах-імпортерах власної збутової мережі;
- при монополізації великими торговельно-посередницькими фірмами ввезення в країну визначених товарів;
- при невеликому обсязі експортно-імпорتنих операцій;
- при реалізації нестандартної продукції [6, с. 87].

Економічна вигода співробітництва з торговельним посередником в процесі збуту або закупівлі товарів визначається кри-

терієм ефективності, який у формалізованому вигляді може бути представлений таким чином:

$$E_{noc} = Vc - O_n,$$

де E_{noc} — ефект співпраці з посередником;

O_n — оплата послуг посередника;

Vc — власні витрати виробника на самостійну організацію збуту товарів.

Користування послугами посередників буде доцільно для виробника лише в тому випадку, якщо $E_{noc} > 0$ [9, с. 144].

Також послугами посередників доцільно користуватися, тому що вони вмiють найкращим чином запропонувати товари цiльовому ринку. Використовуючи свої зв'язки, навики, переваги спеціалізації і високу якість роботи, посередники можуть принести виробнику більше користі, ніж він здійснював би збут своєї продукції самостійно.

Залежно від характеру здійснюваних торговельно-посередницьких операцій торгово-посередницькі фірми поділяються на торгові, комісійні, агентські та брокерські, але найбільш поширеними є торгові фірми (торгові дома, експортні та імпорتنі фірми). В Україні переважають імпорتنі фірми. Закупівля товарів цими фірмами безпосередньо в іноземних експортерів здійснюється через товарні біржі, аукціони, постійні закупівельні контори, що відкриваються імпортними фірмами за кордоном.

В Україні торгово-посередницька діяльність розвивається досить швидкими темпами, однак значна її частина знаходиться в тіньовому секторі. Пояснює це явище поява нових законодавчих, податкових актів, які ускладнюють проходження митних формальностей, збільшують митний тариф, підвищують податки понад оптимальний рівень, що веде до подорожчання продукції і важкості її збуту. При цьому, певна частина підприємців залишає сферу ринкової діяльності, зменшуючи базу оподаткування, певна частина використовує тіньові схеми, інші посередники компенсують збільшення суми податків підвищенням цін на товари й послуги, що призводить до зростання рівня інфляції та перекладання "інфляційного податку" на кінцевих споживачів [4, с. 31].

Важливою, але негативною особливістю посередницької діяльності в Україні є її недоброякісний характер — спекулятивний через високий рівень криміналізації економіки, про що свідчать

посередницькі схеми з транзиту енергоносіїв. Головна відмінність такого виду посередництва від класичних полягає у тому, що норма прибутку посередників у кілька разів вища від світових.

Також, особливістю посередницьких фірм є їх спеціалізація на виокремленій території, тобто посередник територіально обмежений у своїй діяльності. Отже, гостро стоїть питання щодо регулювання територіальної організації посередників, їх розмежування, перегляду антимонопольного законодавства.

Дуже впливовим фактором, особливо під час кризових явищ у економіці є фактор впливу валютного курсу на посередницьку фірму. Хоча ціна у контракті може бути зафіксована у доларах, євро, проте посередник ризикує через зміну курсу, оскільки вартість гривні постійно змінюється не на користь країни.

Виявивши особливості торгово-посередницької діяльності, можна виділити ряд проблем, які перешкоджають розвитку цієї діяльності, а саме:

- нерозробленість нормативної бази. В законах України та правових актах не має всіх видів договорів торговельно-посередницької діяльності і не регулюються належним чином договірні відносини. Між тим, на практиці операції в рамках таких договорів здійснюється досить широко;
- зміна митних ставок, частіше вгору, що веде до здійснення контрабандних поставок та ухилення від сплати мита. Також обтяжлива податкова система, або надмірна перерозподільна діяльність держави, що має на меті збільшення доходів до бюджету шляхом підвищення податків понад оптимальний рівень призводить до зворотного результату, тобто до зменшення можливої суми надходжень до бюджету;
- незадовільна робота антимонопольного законодавства відносно територіального розмежування посередників.

Отже, для часткового розв'язання цих проблем пропонуємо:

- спростити процедуру отримання ліцензій, шляхом зменшення кількості документів, скороченням термінів розгляду заяви;
- зменшити податковий тягар на посередницькі фірми (шляхом скорочення рівня основних податків і їх кількості);
- розвивати сфери мікрокредитування малих і середніх підприємств;

- ліквідувати недоброякісні посередницькі фірми, в яких надбавка або премія за посередницькі послуги в декілька разів перевищує загальносвітовий рівень.

Виявлення особливостей та обґрунтування проблем здійснення торгово-посередницької діяльності дозволяє зробити висновок, що посередницькі фірми відіграють важливу роль в міжнародному торговельному обігу. Використання посередників особливо важливо для пожвавлення конкуренції в країні між національними виробниками та іноземними через їх офіційних представників. Але торгово-посередницька ланка в Україні має суттєві перешкоди розвитку, для подолання яких потрібно здійснити ряд регуляторних дій, які активізують ефективну торгово-посередницьку діяльність як для держави так і для підприємства.

Література

1. Абдулина С. В. Роль и значение посредничества в современном обществе // Маркетинг в России и зарубежом. — 2008. — № 1. — С. 54-59.
2. Білостоцька В. О. Посередницька діяльність в Україні // Фінанси України. — 2006. — № 3. — С. 35-45.
3. Бориславська Н. О. Управління посередницькою діяльністю в торговому маркетингу // Формування ринкових відносин в Україні. — 2008. — № 7-8. — С. 19-23.
4. Грищенко І. М. Механізм державного регулювання комерційно-посередницької діяльності // Економіст. — 2006. — № 5. — С. 30-33.
5. Грищенко І. М. Системний підхід до проблем управління посередницькими організаціями // Актуальні проблеми економіки. — 2007. — № 11. — С. 46-54.
6. Герчикова И. Н. Международное коммерческое дело: Учебник для вузов. — М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1996. — 501 с.
7. Єрмошенко М. М. Механізм управління маркетингом в посередницьких організаціях // Актуальні проблеми економіки. — 2007. — № 9. — С. 73-81.
8. Резнікова В. З. Співвідношення основних посередницьких договорів // Підприємництво, господарство і право. — № 12. — 2007. — С. 19-24.

9. Трубей О. Н. Привлечение посредников к закупочно-сбытовой деятельности на рынке потребительских товаров // Актуальные проблемы экономики. — 2009. — № 1(91). — С. 143-151.
10. Шалунов В. Я. Посредники по перепродаже товаров в международной торговле // Российский внешнеэкономический вестник. — № 6. — 2008. — С. 71-79.

Резюме

В статье обоснована целесообразность использования в международном бизнесе института посредничества. Определены особенности и проблемы функционирования импортных фирм на национальном уровне. Предложены пути активизации посреднической деятельности в Украине.

Рецензент доктор эконом. наук, профессор Ю. Г. Козак

УДК 33

О. О. Тарасенко

ДЖЕРЕЛА ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РЕСУРСІВ ІНСТИТУЦІЙНОГО ІНВЕСТОРА

Розвиток інституційних інвесторів, таких як недержавні пенсійні фонди та інститути спільного інвестування в Україні вимагає всебічного аналізу та оцінки діяльності цих фінансових інституцій. Така оцінка дає змогу скласти підґрунтя для розробки стратегії формування інвестиційних ресурсів цих інституційних інвесторів у передбачуваних обсягах на основі найбільш ефективного використання відповідних фінансових ресурсів. В першу чергу це важливо, оскільки базисом раціональної економічної поведінки інвестора є не інтуїтивне вкладання коштів, а прогнозування обсягів залучення коштів з подальшим інвестуванням цих коштів на основі чітких математичних розрахунків щодо ризику та дохідності цих інвестицій.

Налагоджене протікання інвестиційного процесу в економіці України повинні забезпечувати не тільки індивідуальні інвестори, а насамперед, інституційні інвестори, що оперують значними сумами коштів, зокрема, недержавні пенсійні фонди та інститути спільного інвестування. Для забезпечення сталого розвитку інвестиційної діяльності набуває актуальності дослідження питання

щодо достатності обсягів інвестиційних ресурсів інституційного інвестора для забезпечення такого розвитку. При цьому найбільш актуальною проблемою з точки зору зростання обсягу активів третього рівня пенсійного забезпечення є саме достатність обсягів фінансування для недержавних пенсійних фондів, з огляду на головну соціальну складову цих суб'єктів.

Практичні дослідження, в яких започатковано розв'язання проблематики достатності джерел інвестиційних ресурсів для накопичень недержавними пенсійними фондами в Україні знаходяться на початковій стадії та розпочаті із запровадженням третього рівня пенсійного забезпечення, а саме, з моменту вступу в дію Закону України “Про недержавне пенсійне забезпечення” (2004 рік) (далі — Закон). Серед основних авторів, що вивчали та здійснювали публікації із тематики формування інвестиційних ресурсів та їх економічному регулюванню значимо наступних: Леонов Д. А., Федоренко А. В., Гончаров В. М., Навроцький А. А., Коломійцев О. А. При цьому, тематика практичних досліджень наявного стану забезпечення фінансовими інструментами системи недержавного пенсійного забезпечення є однією з найбільш актуальних для проведених дослідженнях, особливо з огляду на відсутність досвіду функціонування в Україні систем довготривалих накопичень, до яких і відносяться, зокрема, недержавні пенсійні фонди. В цій статті ми проаналізуємо основні чинники пов'язані з розробкою інституційними інвесторами стратегій формування інвестиційних ресурсів та розглянемо питання оптимізації структури залучених коштів.

Формування інвестиційних ресурсів за рахунок різних джерел і застосування перевірених методів фінансування інвестиційних проектів належать до важливих елементів інвестиційної політики будь-якого інституційного інвестора на будь-якому етапі його становлення та розвитку. На сьогодні, для найбільш ефективного використання відповідних фінансових ресурсів, компанією з управління активами НПФ здійснюється розробка стратегій формування інвестиційних ресурсів, яку умовно можна поділити на етапи:

- визначення потреби в загальному обсязі інвестиційних ресурсів;
- визначення можливостей забезпечення потреби в інвестиційних ресурсах за рахунок різних джерел;

- визначення методів фінансування окремих інвестиційних програм та проектів;
- оптимізація структури джерел формування інвестиційних ресурсів.

Отже, стратегія формування інвестиційних ресурсів НПФ має бути спрямована на оптимізацію структури інвестиційних ресурсів з позиції забезпечення ефективних результатів інвестиційної діяльності [4].

В практиці функціонування інституційних інвесторів існує декілька підходів до формування оптимальної структури інвестиційних ресурсів. Серед основних виділяють наступні два:

Перший: процес покриття потреб в інвестиційному капіталі повинен здійснюватися в напрямку від використання джерел фінансування з найменшою вартістю до джерел з найбільшою вартістю із врахуванням кількісних обмежень в обсягах коштів, які залучаються з кожного джерела.

Другий: при здійсненні інвестиційної діяльності формується певна оптимальна структура джерел інвестування, якої слід дотримуватися при залученні нових коштів для забезпечення сталого розвитку інвестиційної діяльності.

Таким чином, перший підхід до формування оптимальної структури інвестиційних ресурсів головну увагу акцентує на мінімізації витрат на покриття потреб в інвестиційному капіталі, за другого підходу — до формування оптимальної структури інвестиційних ресурсів важливим є дотримання оптимальної структури джерел інвестування, що склалася, при залученні нових коштів.

З огляду на те, що в Україні розвивається мережа різних типів інституційних інвесторів, серед яких найбільш соціально значимими є недержавні пенсійні фонди (НПФ). Тому, у дослідженні розглядається саме структура формування ресурсів НПФ та їх достатність для забезпечення сталого розвитку інвестиційної діяльності. Під питанням достатності обсягів ресурсів НПФ для забезпечення сталого розвитку інвестиційної діяльності слід розуміти процес накопичення пенсійних активів НПФ для їх інвестування у фондовий ринок, таким чином сприяючи його розвитку та збільшенню доходності інвестованих активів, забезпечуючи достатній та гідний рівень пенсійних виплат учасникам НПФ.

Центром економічних і політичних досліджень ім. О. Разумкова проводилось соціологічне опитування [9]. предметом якого

було виявлення ставлення жителів обласних центрів віком від 18 до 50 років з рівнем доходів, не нижчим за середній, до інститутів спільного інвестування та недержавних пенсійних фондів та чинники, що визначають готовність громадян інвестувати в них кошти. Рівень доходів громадян визначався за їх самооцінкою.

Відповідаючи на запитання, щодо вкладення заощаджень — інститут спільного інвестування чи недержавний пенсійний фонд, однакові частки респондентів називають ІСІ та НПФ, а найчастіше (40 % опитаних) дають відповідь, що як НПФ, так і ІСІ не є потенційними об'єктами їх вкладень (табл. 1).

Таблиця 1

Альтернатива вкладення заощаджень населення в ІСІ або в НПФ, %

В інститут спільного фінансування (інвестиційний фонд)	14,7
В недержавний пенсійний фонд	14,7
І в ІСІ і в НПФ	8,1
Не є потенційними об'єктами вкладень	39,9
Важко відповісти	22,6

У сучасних умовах стану економіки зростає ступінь ризику довгострокового розміщення заощаджень через мінливість ринкового середовища з боку впливу економічної кризи, тому набуває важливого значення питання респондентам щодо терміну вкладання коштів до фінансових установ. Відповідаючи на запитання, на який термін вони вважають за найкраще вкладати гроші до якоїсь фінансової установи, лише 14,9 % називають термін більше 2 років, найбільша частка респондентів схиляється до терміну 1 рік — 25,9 % (табл. 2).

Таблиця 2

Термін можливого вкладення коштів респондентами до фінансових установ, %

Менше 1 року	11,6
1 рік	25,9
1—2 роки	17,2
Більше 2 років	14,9
Інше	2,4
Найкраще взагалі не вкладати гроші	14,6
Важко відповісти	13,5

Серед респондентів, що мають намір вкладати кошти в ІСІ чи НПФ переважає термін вкладання коштів у НПФ та ІСІ не більше 5 років. Частка тих, хто готовий вкласти кошти на

терміни понад п'ять років, зростає із зростанням добробуту респондентів — від 14 % серед тих, кому вистачає грошей лише на харчування та на придбання необхідних речей, до 21 % серед тих, хто живе забезпечено (табл. 3).

Таблиця 3

Термін на який респонденти готові вкласти кошти в ІСІ та Н ПФ, %

	% від усіх опитаних	% тих, хто не відмовляється вкласти кошти
Менше 1 року	4,7	7,9
1—2 роки	15,3	25,4
3—5 років	7,8	12,6
Більше 5 років	11,7	19,4
Важко відповісти	18,4	30,6
Запитання не ставилося	39,9	-
Не відповіли	2,2	4,1

Окремо слід зазначити, що як до ІСІ, так і до Н ПФ більше половини опитаних або мають нейтральне ставлення, або це ставлення не визначили (відповідь “важко відповісти”). Отже, існує дуже значний потенціал для формування як позитивного, так і негативного ставлення до зазначених інституцій (табл. 2.4, 2.5). 20,4 % опитаних позитивно ставляться до недержавних пенсійних фондів. Майже половина з них пояснили свої позитивне ставлення тим, що, на їхню думку, ці фонди дозволять їм акумулювати гроші, що знадобляться їм по досягненню пенсійного віку (табл. 4).

Серед респондентів 29,0 % негативно ставляться до недержавних пенсійних фондів. Найчастіше причиною негативного ставлення виступає недовіра до недержавних фінансових установ, великий ризик довготривалого вкладення коштів і непрозорість діяльності Н ПФ (табл. 5).

Необхідно врахувати той факт, що серед поінформованих респондентів помітно більша частка, ніж у цілому за масивом, позитивно ставиться до ІСІ та Н ПФ. Тому є підстави стверджувати, що відповідна інформаційна кампанія може значною мірою покращити ставлення до ІСІ та Н ПФ. Враховуючи потенціал переведення готівкових заощаджень населення до інших форм (депозитні рахунки у банку, поточний рахунок у банку, страховий поліс, цінні папери та ін.), покращання ставлення

Таблиця 4

Чинники позитивного ставлення до недержавних пенсійних фондів (респондент міг вибрати будь-яку кількість варіантів відповіді), %

	% від усіх опитаних	% від респондентів з позитивним ставленням до НПФ
Вважаю, що коли я буду на пенсії, ці гроші мені знадобляться більше, ніж зараз	9,4	46,1
Це хороша альтернатива банківським депозитам	4,7	23,0
Мої знайомі мають позитивний досвід співпраці з подібними фондами	3,0	14,7
Такий спосіб дозволяє спрямувати кошти в реальну економіку	2,9	14,2
Я вважаю їх доходність вищою, порівняно з іншими способами зберігання коштів	1,8	8,8
Я вважаю їх надійність вищою, порівняно з іншими способами зберігання коштів	1,7	8,3
Маю особистий позитивний досвід співпраці з подібними фондами	1,5	7,4
Інше	1,1	5,4
Важко відповісти	1,0	4,9

Таблиця 5

Чинники негативного ставлення до недержавних пенсійних фондів (респондент міг вибрати будь-яку кількість варіантів відповіді), %

	% усіх опитаних	% респондентів з негативним ставленням
Не довіряю недержавним фінансовим установам	10,3	35,5
Не довіряю подібним фондам	9,2	31,7
Вважаю, довготривале вкладення коштів занадто ризикованим	8,7	30,0
Не відомо, куди вкладають кошти НПФ	7,7	26,6
Не довіряю фінансовим установам взагалі	4,5	15,5
Мої знайомі мають негативний досвід співпраці з подібними фондами	1,3	4,5
Маю особистий негативний досвід співпраці з подібними фондами	0,2	0,7
Інше	0,1	0,3
Важко відповісти	0,2	0,7

населення до ІСІ та НПФ дуже імовірно може перерости у помітне збільшення інвестиційних ресурсів цих установ.

Таким чином, враховуючи результат проведеного дослідження можемо визначити ставлення населення до інституційних інвесторів. Так, серед проблем, що стримують певний розвиток недержавних пенсійних фондів в Україні слід зазначити:

1. Психологічну неготовність вкладників до тривалої співпраці. Для забезпечення участі населення у НПФ потрібно подолати створені протягом декількох десятиліть уявлення про побудову фінансових пірамід на основі фактору довіри громадян до фінансових установ, що на даний момент відсутня та реалізувати зазначені респондентами чинники, які є значимими для них при виборі установи вкладення заощаджень, а саме забезпечити збереження заощаджень від знецінення, гарантувати надійність збереження заощаджень та отримання доходів від вкладених заощаджень.

2. Низьку інформованість населення щодо діяльності та вигідності інвестування коштів до недержавних пенсійних фондів та інститутів спільного інвестування, що виражається у більшій мірі негативному ставленні до них (29 % відповідей респондентів проти 20,4 % позитивних). Потрібно проводити заходи з залучення учасників НПФ, зокрема інформаційно-роз'яснювальну роботу серед населення.

3. Низьку культуру заощаджень населення, що пов'язана з рівнем життя, доходів та витрат населення.

Заощадження представників досліджуваної групи зберігаються переважно у готівці (70,3 %) (табл. 6). Як бачимо, основну масу заощаджень складають готівкові кошти. Але такий спосіб зберігання коштів громадян є не досить економічно вигідним. Тому значну частку коштів, що зберігаються вдома можна роз-

Таблиця 6
Структура заощаджень населення, % тих, хто має заощадження, середні значення

Готівкові гроші	70,3 %
Поточний рахунок у банку	10,7 %
Строковий депозит у банку	8,2 %
Цінні папери	1,2 %
Страховання життя	0,8 %
Вкладення в інститути спільного інвестування (інвестиційні фонди)	0,7 %
Внески до недержавного пенсійного фонду	0,4 %
Інше	7,7 %

глядати як потенціальний резерв для інвестиційних ресурсів фінансових установ, зокрема інститутів спільного інвестування і недержавних пенсійних фондів.

4. Нетривала історія функціонування НПФ, що викликає у громадян сумніви у гарантії захищеності внесків, надійності та стабільності фонду, виникають питання до досвіду роботи на ринку таких установ. З боку учасників постає проблема наявності вільних коштів для здійснення внесків до фонду. Отже, якщо для громадян будуть дотримуватися гарантії захищеності внесків, надійність та стабільність фонду проявить себе на ринку надаваних послуг, за умови тривалого досвіду роботи у цій сфері та наявності вільних коштів громадян для здійснення внесків до фонду надасть можливість НПФ залучити інвестиційні ресурси для свого розвитку, таким чином, збільшуючи кількість спонукальних мотивів для залучення більшої кількості учасників.

5. Відсутність оприлюднення інформації щодо діяльності НПФ, зокрема, за останній рік функціонування. Інформація, яка міститься на відповідних сайтах про діяльність фондів застаріла, а за деякими фондами відсутня. Це є ще однією умовою, що не забезпечує широкої популярності таких інституцій серед населення. На сайті Держфінпослуг [8] представлена поквартальна інформація про розвиток системи недержавних пенсійних фондів починаючи з 2005 р. Недоліком такого оприлюднення інформації є узагальнення показників розвитку за видами фондів, на випадок, якщо індивідуального інвестора цікавить інформація про діяльність окремого фонду, то діяльність про його функціонування можна дізнатися вже на іншій електронній сторінці, де інформація про НПФ є досить стислою та незручною у використанні. Зі свого боку можна запропонувати оприлюднення інформації за кожним окремим видом НПФ на сайті Держфінпослуг.

Розглядаючи індивідуального інвестора, як потенційного носія інвестиційних ресурсів для інституційних інвесторів — НПФ та ІСІ, відстежимо як відбувається формування структури інвестиційного портфелю індивідуального інвестора в залежності від віку, визначаючи таким чином, потенційних вкладників інституційних інвесторів.

Вік інвестора це один з тих основних чинників, від яких залежить його інвестиційна стратегія. Головний принцип індивідуального інвестора повинен формулюватися наступним чином:

з віком необхідно збільшувати частку консервативних інструментів в інвестиційному портфелі, що зменшує ризик таких вкладень та збільшує надійність їх отримання.

За результатами даними Українського інституту розвитку фондового ринку, структура інвестиційного портфелю індивідуального інвестора, в залежності від віку, має наступні складові (табл. 7) [10].

Таблиця 7

Структура інвестиційного портфелю індивідуального інвестора в залежності від віку

Інструменти інвестування	Середня доходність	Рівень надійності*	Рівень ліквідності*	Структура портфелю в залежності від віку			
				18 – 25 р.	26 – 40 р.	41 – 55 р.	Старше 55 р.
Банківський депозит	7-13 %	5	4	15 %	20 %	30 %	40 %
Внески до кредитних спілок	15-27 %	4	5	5 %	5 %	5 %	10 %
Відкриті диверсифіковані інвестиційні фонди	20-70 %	3	5	20 %	20 %	25 %	15 %
Закриті не диверсифіковані інвестиційні фонди	40-100 %	2	1	30 %	25 %	15 %	-
Акції	10-200 %	1	3	25 %	20 %	-	-
Облігації	10-16 %	3	2	-	5 %	5 %	5 %
Нерухомість	20-30 %	3	2	-	-	10 %	20 %
Банківські метали, монети	25-30 %	5	3	5 %	5 %	10 %	10 %

*за п'ятибальною шкалою

Таблиця 8

Рівень доходності та надійності інвестиційного портфелю індивідуального інвестора в залежності від віку

	18 — 25 р.	26 — 40 р.	41 — 55 р.	старше 55 р.
Середня доходність портфелю	Біля 40 %	Біля 35 %	Біля 27 %	Біля 20 %
Середній рівень надійності портфелю (за п'ятибальною шкалою)	2	3	4	Більше 4

В залежності від віку змінюється доходність портфелю індивідуального інвестора (тал. 8), так у віці 18 — 25 р. доходність

складає біля 40 %, тоді як для індивідуального інвестора старше 55 р. рівень доходності зменшується та складає вдвічі менше — біля 20 %. Отже, така тенденція викликана зміною напрямів інвестування та зменшенням ризикованості вкладень, що свідчить про неохочість інвестора більш старшого віку до ризику та за шкалою Т. Бачкаї [6]., обумовлює песимістичну поведінку інвестора. Дана шкала ризику характерна для певної поведінки особи, що ризикує: песимістична поведінка — 0,00-0,20; обачлива поведінка — 0,20-0,40; з середнім ступенем ризику — 0,40-0,60; з високим ступенем ризику — 0,60-1; азартна поведінка — більше 1.

За даними Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг у структурі інвестиційного портфелю індивідуального інвестора відсутні вкладення у НПФ, що зумовлено нетривалим періодом функціонування таких установ та рівнем низької інформованості про перспективи участі у таких фондах. На даний час більшість НПФ знаходяться на стадії накопичення, що передбачає акумулювання пенсійних внесків на індивідуальних пенсійних рахунках учасників НПФ, інвестування пенсійних активів для отримання доходності таких вкладень в інструменти, що визначені законодавством [8], тобто поточні виплати фонду менше потоку надходжень до фонду — пенсійних внесків.

Серед учасників НПФ більшість становлять особи віком від 40 до 55 років — 43,4 % (2007р. — 41,9 %, 2006р. — 43 %). Разом з тим слід відзначити, що відбувається збільшення частки вікової групи старше 55 років — 9,4 % (9,3 % у 2007 р., 7 % у 2006 р.) та зростання частки учасників НПФ віком від 25 до 40 років — 36,6 % (34,0 % у 2007 році, 14 % у 2006), що можна розцінювати як прояв підвищення довіри людей до перспективності системи недержавного пенсійного забезпечення, яка ще перебуває в стадії свого становлення (рис. 1).

Таким чином, проаналізувавши кількість учасників за віковою категорією НПФ на користь яких вкладники здійснюють пенсійні внески, що є основним джерелом наповнення пенсійного фонду, потрібно дослідити склад та джерела формування пенсійних внесків, що виступають інвестиційними ресурсами для НПФ. У табл. 9 наведено динаміку пенсійних внесків протягом 2006-2008 рр.

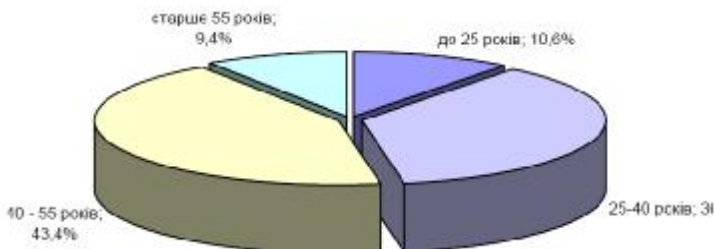


Рис. 1. Розподіл учасників НПФ за віковими групами станом на 30.09.2008 р.

Таблиця 9
Динаміка пенсійних внесків протягом 2006-2008 рр.

	2006 р.	2007 р.	9 місяців 2008 р.	Темпи приросту, %	
				2007 р. до 2006 р.	9 місяців 2008 р. до 2007 р.
Пенсійні внески (млн. грн.), у т. ч.	119,7	234,4	521,0	95,8	122,3
від фізичних осіб	5,3	14,0	23,4	164,2	67,1
від юридичних осіб	108,2	220,4	497,5	103,7	125,7
від фізичних осіб-підприємців	0,02	0,04	0,1	100,0	150,0

Отже, у 2008 р. порівняно з попередніми періодами (2006-2007 рр.) значно збільшилися обсяги пенсійних внесків, темп приросту за 9 місяців 2008 р. до 2007 р. склав 122,3 %. При цьому найбільша кількість відрахувань до НПФ здійснюється юридичними особами, їх частка у загальному обсязі пенсійних внесків становить 95,5 % у 2008 р., протягом 2006-2007 рр. кількість пенсійних внесків за рахунок юридичних осіб також переважала і складала 90,4 % та 94 % відповідно.

Вивчаючи практичний досвід розвитку системи недержавного пенсійного забезпечення за основними показниками діяльності недержавних пенсійних фондів, рівень і структуру заощаджень населення, готовність та практичний досвід вкладання коштів у НПФ визначимо джерела за якими відбувається формування інвестиційних ресурсів інституційних інвесторів [3].

При цьому, будемо дотримуватися другого підходу щодо формування інвестиційних ресурсів, що передбачає дотримання оптимальної структури інвестиційних ресурсів (рис. 2).

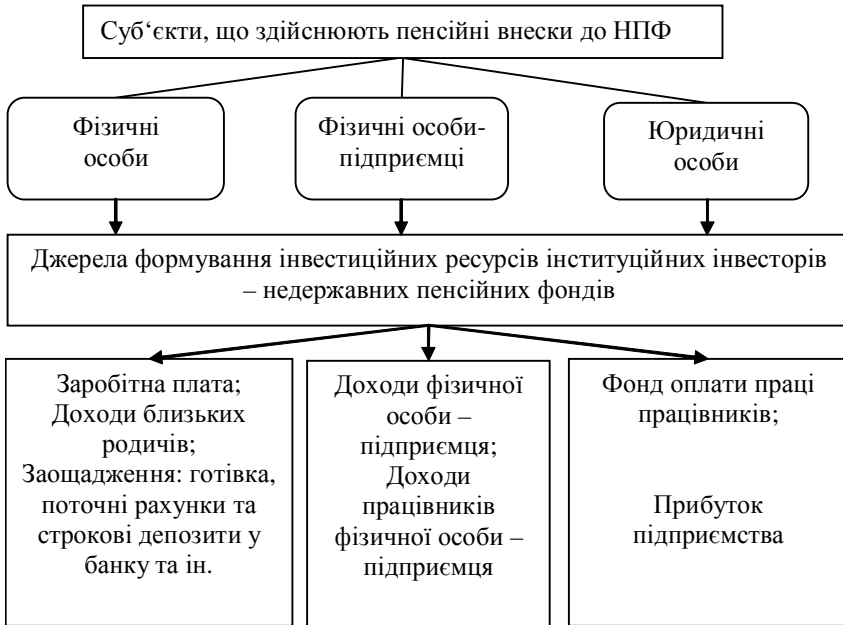


Рис. 2.3. Джерела формування інвестиційних ресурсів НПФ

Джерелами формування інвестиційних ресурсів інституційних інвесторів — недержавних пенсійних фондів — в залежності від типу суб'єкту, що буде здійснювати пенсійні внески (фізична особа, юридична особа, фізична особа-підприємець) можуть бути наступними, а саме:

- якщо внески до пенсійного фонду здійснюються фізичною особою, потенційними джерелами формування інвестиційних ресурсів НПФ є відсоток відрахувань від їхньої заробітної плати, у разі якщо внески здійснюються родичами на користь учасника, то джерелом формування інвестиційних ресурсів НПФ є дохід близьких родичів, заощадження населення також виступають джерелом інвестиційних ресурсів для НПФ, що представлені готівкою, поточними рахунками та строковими депозитами у банку, цінними паперами, полісами страхування життя, вкладеннями в ІСІ та ін.

За статистичною інформацією, доходи населення України (табл. 10) у січні — травні 2008 р. були представлені заробіт-

Таблиця 10

Доходи та витрати населення України за січень — травень
2008 року

	млн. грн.	У % до підсумку
Доходи	303201	100,0
заробітна плата	133101	43,9
прибуток та змішаний дохід	35010	11,5
доходи від власності (одержані)	9046	3,0
соціальні допомоги та інші одержані поточні трансферти	126044	41,6
у тому числі:		
соціальні допомоги	70396	23,2
інші поточні трансферти	13956	4,6
соціальні трансферти в натурі	41692	13,8
Витрати та заощадження	303201	100,0
придбання товарів та послуг	252780	83,4
доходи від власності (сплачені)	10709	3,5
поточні податки на доходи, майно та інші сплачені поточні трансферти	24616	8,1
у тому числі:		
поточні податки на доходи, майно тощо	17753	5,9
внески на соціальне страхування	4015	1,3
інші поточні трансферти	2848	0,9
нагромадження нефінансових активів	-1524	-0,5
приріст фінансових активів	16620	5,5
з них:		
приріст грошових вкладів та заощаджень в цінних паперах	31475	10,4
заощадження в іноземній валюті	4576	1,5
позики, одержані за виключенням погашених	32359	10,7

ної платою, прибутком та змішаним доходом, доходами від власності, соціальною допомогою, іншими поточними трансфертами та соціальними трансфертами в натурі. Таким чином, спираючись на статистичну інформацію визначено потенційні джерела інвестиційних ресурсів для НПФ з боку населення (фізичних осіб) [7].

- якщо внески до пенсійного фонду здійснюються юридичною особою потенційними джерелами формування інвестиційних ресурсів НПФ є відсоток відрахувань від фонду оплати праці працівників або окремого працівника, прибуток підприємства;
- якщо внески до пенсійного фонду здійснюються фізичною особою-підприємцем, то потенційними джерелами формування інвестиційних ресурсів НПФ виступають його доходи та доходи його працівників.

Проаналізувавши вищевикладене, можна виділити основні моменти, що стримують збільшення джерел формування інвестиційних ресурсів для недержавних пенсійних фондів, зокрема:

1. Психологічну неготовність вкладників до тривалої співпраці.
2. Низьку інформованість населення.
3. Низьку культуру заощаджень населення.
4. Нетривала історія функціонування НПФ та ІСІ.
5. Відсутність зацікавлення роботодавців платників до сплати пенсійних внесків та їх збільшення понад податкову пільгу.

Основними джерелами формування інвестиційних ресурсів НПФ за суб'єктами, що здійснюють пенсійні внески, якщо вкладник фізична особа, то джерелом виступає заробітна плата, дохід близьких родичів та заощадження; якщо вкладник фізична особа-підприємець, то джерело формування інвестиційних ресурсів НПФ доходи фізичної особи — підприємця та доходи працівників фізичної особи — підприємця; якщо вкладник юридична особа, то джерелом виступає фонд оплати праці працівників або прибуток підприємства. Прибуток підприємства не є ефективним джерелом формування інвестиційних ресурсів НПФ, адже законодавством передбачено пільги для роботодавців-платників корпоративних пенсійних фондів право на податковий кредит, отже, до складу валових витрат роботодавця-платника КПФ може бути віднесена сума добровільних пенсійних внесків, сплачених ним за власний рахунок на недержавне пенсійне забезпечення його працівників, загальна сума таких внесків не повинна перевищувати 15 % від заробітної плати кожного працівника за рік. В цьому випадку, роботодавець-платник не зацікавлений у оподаткуванні внесків до КПФ, тому на етапі формування пенсійних внесків та передачі внесків до фонду їх гранична сума складатиме 15 % від ФОП кожного працівника за рік.

Література

1. Закон України “Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)” // http://www.legality.kiev.ua/ilp/docs/draft_laws409/5310.htm.
2. Закон України “Про недержавне пенсійне забезпечення” // Бюлетень законодавства і юридичної практики України. — 2006. — № 1; Пенсія в Україні. Коментар Закону Ук-

- раїни “Про загальнообов’язкове державне пенсійне страхування”. — 512 с.
3. Коваленко Ю. М. Інвестиційна політика недержавних пенсійних фондів // Фінанси України. — 2004. — № 8. — С. 91-96.
 4. Свердел М. О. Вплив недержавних пенсійних фондів на соціально-економічну систему // Фінанси України. — 2005. — № 8. — С. 50-53.
 5. Ємець В. Роль недержавних пенсійних фондів у забезпеченні економічного розвитку країни: світовий досвід та українські реалії // Економіст. — 2006. — № 11. — С. 37-38.
 6. Бачкай Т., Рудашевский В., Татеиси К. Хозяйственный риск и методы его измерения. — 1979. — С. 173.
 7. Офіційний сайт Державного комітету статистики України // <http://www.ukrstat.gov.ua>.
 8. Офіційний сайт Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України // <http://www.dfp.gov.ua>.
 9. Аналітичний звіт Українського центра економічних і політичних досліджень ім. Олександра Разумкова “Ставлення жителів обласних центрів до інститутів спільного інвестування та недержавних пенсійних фондів” // http://www.uaib.com.ua/files/articles/250/83_4.pdf.
 10. Офіційний сайт Української асоціації інвестиційного бізнесу // <http://www.uaib.com.ua/>

Резюме

В статье проанализированы основные факторы, связанные с разработкой институциональными инвесторами стратегий формирования инвестиционных ресурсов и рассмотрены вопросы оптимизации структуры привлеченных средств.

Рецензент канд. економ. наук, доцент Е. Н. Чернега

УДК 657.622

Т. Н. Погребная, С. В. Филлипова, А. С. Балан

О ПРОБЛЕМАХ ВНЕДРЕНИЯ ССП НА ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

На современном этапе развития экономики в Украине, которая имеет большой потенциал развития, значительное количество предприятий, как частных, так и государственных не используют

весь свой потенциал. Как показал анализ деятельности предприятий Одесского региона, в независимости от отрасли деятельности, одним из важнейших факторов успешности компании является наличие работоспособной системы внутреннего контроля. В свете сказанного обобщение опыта внедрения ССП на отечественных предприятиях является актуальным. Решение данной проблемы позволит стандартизировать процесс планирования, повысить эффективность деятельности предприятий.

Проблематике развития ССП уделяется достаточное внимание, как на западе так и в странах постсоветского пространства. Такие ученые и бизнес-консультанты как Максимова В. Ф., А. Мальцева, В. Толкач, Е. Цепляева опираясь на классическую теорию Kaplan R. S., Norton D. P. Сделали большой вклад в решение проблем системы сбалансированных показателей. Однако в перечисленных работах недостаточно уделено внимание оценке и методикам преодоления трудностей внедрения ССП на отечественных предприятиях, а также апробации обновленных систем управления и их дальнейшей эксплуатации.

Слепое использование зарубежного опыта приводит к тому, что менеджеры полностью полагаясь на новую систему управления перестают достоверно оценивать текущие финансовые показатели, а следовательно, это приводит к ошибкам в принятии оперативных и стратегических управленческих решений.

Целью статьи является выявление и характеристика основных проблем внедрения ССП на отечественных предприятиях.

В мировой практике существует достаточное количество систем внутреннего контроля. Одним из инструментов таких систем, наиболее часто применяемым в настоящее время является система сбалансированных показателей (ССП), позволяющая стандартизировать процесс планирования деятельности, и как результат, значительно улучшить систему управления и внутреннего контроля предприятия [3].

По аналитическим данным мировых компаний внедрение в свой бизнес технологии ССП позволило им упрочить свои позиции на рынке (например, компании UPS удалось увеличить валовой доход за 3 года на 9 % и прибыль на 33 %, компания MOBIL — за 3 года прошла путь от последнего места в рейтинге прибыльности компаний отрасли до первого). Систему ССП внедряет руководство именно тех компаний, где есть реальная

заинтересованность совершенствования системы управления своего бизнеса, нацеленность на выполнение поставленных стратегических задач, повышение его управляемости и увеличение рыночной стоимости.

Следует отметить, что не всем компаниям нужна ССП, возможно, будет достаточно использовать некоторые элементы внутреннего контроля. В большей степени система сбалансированных показателей будет полезна компаниям, которые нуждаются в максимально эффективном менеджменте для реализации стратегических целей, а также предприятиям, которые прошли процедуру реструктуризации и испытывают трудности при построении системы менеджмента.

Сбалансированная система показателей охватывает стратегически важные темы и представляет собой базу для формулировки гипотез в отношении постановки фирменных целей и их увязки между собой. Предполагаемые целевые связи подвергаются проверке и исследуются в рамках процесса обучения. Накопленный опыт позволяет давать им количественные оценки. В ходе применения сбалансированная система показателей превратилась в широкую управленческую систему. Поэтому многие видят в ней рамочную структуру всего процесса оперативного управления, который включает в себя ряд subprocesses:

- перевод перспективных планов и стратегии в форму конкретных показателей оперативного управления;
- коммуникацию и переключение стратегии на более низкие уровни общефирменной иерархии с помощью разработанных показателей управления;
- превращение стратегии в планы, в том числе бюджетные;
- налаживание обратной связи для проверки гипотез и инициирования процессов обучения.

В рамках организационной иерархии сбалансированная система реализуется в направлении сверху вниз. Считается, что система должна начинать работать на уровне всего предприятия, а затем спускаться на уровни хозяйственных подразделений и даже отдельных сотрудников компании [4].

ССП позволяет на каждом уровне деятельности предприятия сформулировать количественные ориентиры, что дают возможность каждому сотруднику понять, что именно он должен делать для

достижения общей цели. Сформулировав количественные цели по разным направлениям, ССП с помощью инструментов внесения изменений определяет наиболее короткий и эффективный путь для достижения задач, а также выявляет цели, дающие максимальный эффект. Как показывает практика, ССП — эффективный механизм стимулирования деятельности работников. При применении этой системы на всех уровнях организации поощрения привязаны не только к финансовым достижениям, но и выполнению стратегии. Зная, как выполняемые им функциональные обязанности помогают достигать стратегических целей, работник выполняет свой объем работы более эффективно. Одним из ключевых преимуществ ССП является взаимодополнение финансовых показателей операционными, стратегическими и качественными, которые определяют будущую производительность.

Преимущество данной системы состоит во внедрении в анализ деятельности предприятия нефинансовых показателей, часто оказывающих воздействие на успех предприятия. За счет оценки успешности предприятия с точки зрения клиентов можно понять, какое у предприятия будущее, и решить, что именно следует изменить.

ССП довольно просто и ясно позволяет выявить те бизнес — процессы, которые оказывают как положительные, так и отрицательные воздействия на результат. Если выявить элементы производственных процессов, где организация теряет эффективность, то часто полный отказ от такого процесса может принести гораздо больше пользы, чем попытки наладить его, неся финансовые и прочие потери [1].

Также следует отметить, что ССП убеждает менеджеров в том, что финансовые показатели необходимы, но не достаточны. Например, они не отражают нематериальные ресурсы, и особенно, ресурсы, основанные на знаниях. Успех бизнеса в традиционных областях часто основан на экономии за счет роста масштабов и объемов производства, а поэтому связан с эффективным распределением финансового и физического капитала.

Такой тип распределения ресурсов хорошо поддается наблюдению и удачно контролируется с помощью финансовых показателей. Тем не менее, в информационных отраслях всё важнее становится возможность мобилизации и эксплуатации более мягких и менее “материальных” ресурсов, основанных на знаниях.

В ССП традиционные финансовые показатели дополнены опережающими индикаторами, которые отражают факторы, влияющие на результаты финансовой деятельности. С помощью ССП руководство может пристально следить за различными аспектами деятельности организации и условиями экономической среды.

После того как менеджеры передают свое представление о будущем организации, заинтересованные лица могут совместными усилиями реализовать это видение, стараясь повысить ключевые показатели эффективности, например, добиться сохранения клиентов или сокращения расходов на производство.

Сбалансированная система показателей помогает согласовать интересы сотрудников на различных уровнях внутри организации, направляя их внимание на один и тот же набор индикаторов. В некоторых случаях, такое согласование выполняется явно, путем разработки ССП для отдельных подразделений или сотрудников на основе корпоративной системы сбалансированных показателей. В идеале, ССП показывает, есть ли в компании подготовленные и заинтересованные сотрудники (направление развития и обучения), эффективны ли процессы (операционное направление), довольны ли клиенты (клиентское направление). Положительные опережающие индикаторы приводят к высокой финансовой эффективности в долгосрочной перспективе.

К сожалению, ССП была впервые предложена на западе и как и любая технология управления, она не может быть внедрена без специальной адаптации к конкретным условиям. Есть немало примеров компаний, которые сначала пытались продублировать американские системы сбалансированных показателей, взятые из тех же отраслей. Не удивительно, что различия как во внешних бизнес-условиях, так и во внутренних методах управления вызвали непреодолимые проблемы на этапе реализации. Эти компании в конце концов пришли к тому, что пересмотрели свои подходы к корпоративному управлению эффективности и переработали ССП.

Многие другие фирмы столкнулись с трудностями при сборе данных по внутренним процессам, так как они еще не были формализованы или задокументированы. К сожалению, слепое применение ССП уводит менеджеров от оценки “живых” факторов деятельности предприятия. Например, в некоторых случаях показатели финансовой эффективности забываются как менеджерами, так и фондовыми аналитиками и инвесторами, так как они слишком

увлекаются возможностью удовлетворить клиентов и увеличить нематериальные ресурсы. Как пример, можно привести развитие Web-сайтов для online магазинов [2]. Они готовы были преодолевать любые расстояния для удовлетворения и сохранения своих клиентов, даже если это приводило к неоправданному увеличению бытовых расходов на каждой операции.

Если компания имеет эффективную систему сбора и обработки информации, то рассчитывать значения показателей эффективности с необходимой периодичностью не составит труда. Нужно лишь интегрировать систему автоматизации ССП с существующими на предприятии информационными системами. Это обеспечит автоматическое получение данных, необходимых для подсчета показателей, из существующих бухгалтерских, производственных и аналитических систем. Кроме того, появится возможность увязать стратегический менеджмент со среднесрочным и оперативным управлением: можно будет отследить, как изменятся те или иные показатели в краткосрочном плане при принятии того или иного стратегического решения.

После составления всех таблиц и интеграции ССП с компьютерной системой производится окончательное тестирование системы и ввод ее в эксплуатацию. В тестовую эксплуатацию сначала имеет смысл вводить только основные показатели (объем выручки, рентабельность), чтобы по истечении определенного срока оценить их качество (верно ли были выбраны показатели для оценки эффективности работы предприятия) и при необходимости внести корректировки в систему. Важно, чтобы в этом процессе принимали участие сотрудники всех уровней.

После этого можно внедрять ССП полностью и на всем предприятии. Однако не стоит забывать о том, что сбалансированная система показателей эффективности не формируется раз и навсегда. Как и другие системы, она является гибкой и может изменяться с течением времени, поскольку определить сразу, какие именно параметры будут наиболее точно описывать работу компании, довольно сложно, да и сама структура работы компании со временем может меняться.

Для успешного внедрения ССП необходимо соблюдение нескольких условий.

Во-первых, система сбора информации о деятельности всех подразделений должна быть хорошо налажена. Во-вторых, руко-

водство компании должно быть готово к конструктивной работе по созданию стратегии, обсуждению целей и разработке подробного плана работы. В-третьих, желательно, чтобы в компании хотя бы один сотрудник имел опыт построения подобных систем управления или хорошо в них разбирался. В противном случае нужно обращаться к консультантам, имеющим такой опыт.

При введении ССП нужно быть готовым к трудностям, возникающим при любой перестройке бизнес-процессов, главной из которых является сопротивление персонала [3].

Внедрение рассматриваемой концепции означает широкую перестройку всего процесса осуществления организационной стратегии.

В этой связи важны два следующих обстоятельства. Во-первых, применение сбалансированной системы показателей — это процесс не разработки стратегии, а ее реализации, предполагающий наличие на предприятии уже четко сформулированной стратегии. Во-вторых, новую концепцию надо рассматривать не столько как систему показателей, сколько как всеохватывающую систему управления. При ее внедрении не следует также пытаться систематизировать в той или иной форме монетарные и немонетарные показатели. Каплан и Нортон специально подчеркивают, что нацеленная на успех программа сбалансированных показателей должна начинаться с признания того факта, что это не проект из области “мер и весов”, а проект, рассчитанный на изменения.

Р. Каплан считает, что процесс реализации новой концепции должен состоять из четырех этапов:

- разработка сбалансированной системы показателей — превращение перспективных планов и стратегии в совокупность целей и мероприятий. После разработки система должна быть интегрирована в управленческий процесс;
- сцепление — увязка всех иерархических уровней (от высшего управленческого звена до вспомогательных звеньев) путем выстраивания соответствующих целей и показателей, организация стратегической коммуникации, обеспечение компенсации за инициативные решения;
- планирование — определение путей достижения во времени запланированных результатов через конкретные плановые задания, распределение ресурсов, проектирование стратегических мероприятий;

- обратная связь и обучение — тестирование теоретической базы стратегии и обновление последней с отражением полученных знаний.

Таким образом, анализ опыта внедрения сбалансированной системы показателей выявил ряд типичных ошибок. В отношении собственно процесса внедрения это прежде всего возложение ответственности за реализацию проекта на менеджеров среднего звена при отстранении от него высшего звена; затяжка разработки (проектная группа стремится к оценке “отлично”, когда порой достаточно и оценки “хорошо”); отсрочка внедрения проекта из-за нехватки соответствующих показателей; статичный (а не динамичный) характер осуществления работ; трактовка новой концепции как системного проекта.

В плане философии также допускаются отдельные ошибки. Так, предпочтение часто отдается мерам контроля, а не средствам коммуникации; диктат менеджеров подавлял импровизационные настроения сотрудников. Вследствие этого проект рассматривался как инициатива руководства, а не общая задача всего коллектива [5].

Следующая ошибка внедрения ССП проявилась на предприятиях со сложным либо непрерывным циклом производства продукции, мало роботизированных, предприятиях, где качество выпускаемой продукции зависит в основном от персонала. На таких предприятиях на руководителей и производственный персонал приходится значительно большая моральная, психологическая нагрузка. Не секрет, что в отечественной практике важнейшими качествами руководителя наряду с опытом являются личные качества, в отличие от западных компаний, направленных на унификацию процесса производства. При качественном внедрении ССП, каждому менеджеру до 2-3 часов в день требуется уделять разработке системы и выполнению мероприятий, требуется осуществлять найм специального персонала для отслеживания показателей и корректировки действий. В итоге, на таком предприятии страдает основная деятельность, качество выпускаемой продукции.

Типовые ошибки внедрения ССП были выявлены путем анализа деятельности предприятий пищевой отрасли Одесского региона с характерным для них непрерывным циклом производства продукции. Будет целесообразным продолжение исследований в данном направлении с целью обобщения данного опыта на другие отрасли промышленности.

Литература

1. Мальцева А. Вы или Вас. Стратегии, с которыми побеждают. — К.: Максимус, 2003. — С. 194-203.
2. Нортон Д., Каплан Р. Система сбалансированных показателей от стратегии к действию. — М., Олимп-Бизнес, Библиотека ИBS, 2003.
3. Филиппова С. В. Трансформационные процессы в промышленном производстве в условиях нестабильности: Моногр. — Одесса: ОРИ-ГУ НАГУ, 2005. — С. 350-351.
4. Kaplan R. S., Norton D. P. Using the Balanced Scorecard as a Strategic Management System // Harvard Business Review. — 1996. — V. 74, № 1. — P. 75-85.
5. Kaplan R. S., Norton D. P. The Balanced Scorecard Translating Strategy Action. — Cambridge Mass, 1996.
6. Максимова В. Ф. Проблеми цілестворення у системі внутрішнього контролю // Научн. труды. Дон НТУ, Серия: Экономическая. — Донецк, 2005. — Вып. 91. — С. 195-201.
7. Толкач В. Balanced Scorecard — взгляд в будущее. СИМА. RU: Контроллинг и менеджмент. — <http://cima.ru/showarticle.php?id=8>.

Резюме

В роботі розглянуті проблеми розвитку системи внутрішнього контролю на вітчизняних підприємствах, зокрема, узагальнено досвід впровадження збалансованої системи показників на підприємствах Одеського регіону. Систематизовано типові помилки впровадження філософії ЗСП на основі аналізу діяльності підприємств харчової галузі Одеського регіону з характерним для них безперервним циклом виробництва продукції.

Рецензент доктор экон. наук, профессор И. П. Продинус.

УДК 65.016:311.16

Е. В. Лешова

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ІСНУЮЧИХ СТРАТЕГІЙ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА З ВИКОРИСТАННЯМ КОЕФІЦІЄНТА РАНГОВОЇ КОРЕЛЯЦІЇ СПІРМЕНА (на прикладі ВАТ “Одеський механічний завод”)

Керівництво кожного підприємства в процесі функціонування підприємства повинно розробляти стратегії розвитку для того, щоб спрогнозувати подальший розвиток підприємства, поставити довгострокові та короткострокові цілі, які необхідно досягти

за певний період. Але не завжди сформульовані стратегії є правильними і адекватними для даного підприємства та орієнтованими на довгостроковий період, а в деяких випадках на підприємстві взагалі може і не бути довгострокової стратегії розвитку підприємства, в такому випадку підприємство розвивається стихійно, вирішуючи тільки негайні проблеми, які виникли в даний момент і не заглядаючи в майбутнє. Щоб проаналізувати чи є на підприємстві стратегія розвитку та чи вірна вона Винокуров А. В. запропонував — аналіз стратегії на основі нормативної структури показників з використанням коефіцієнта рангової кореляції Спирмена.

Найбільш значущим стратегічним резервом, направленим на створення конкурентних переваг і підвищення ефективності діяльності підприємства, є структурні зміни, які знаходять віддзеркалення в сукупності пріоритетів в зростанні економічних показників, тобто в їх пропорціях. Реалізація стратегій супроводжується певними змінами співвідношень в зростанні економічних показників. Тому завдання дослідження і оцінки стратегій полягатиме в тому, щоб виміряти ступінь відповідності фактичної структури показників розвитку підприємства нормативній (еталонною) структурі показників і зробити відповідні висновки за наслідками проведеного вимірювання [1, с. 39].

Нормативна структура показників відображає вимоги ефективного розвитку підприємства, зміцнення його позицій на ринку, фактична структура — пріоритети, що склалися, в зростанні показників.

Мірою відповідності вказаних структур виступає “пропорційність економічного зростання” або “динамічний нормативний ряд”. Вона відображає якість вибраної стратегії, що реалізовується, оскільки показує її здатність досягати в ході діяльності підприємства певних співвідношень в зростанні економічних показників. Таким чином, можна укласти, чим вище міра відповідності фактичної і нормативної структур економічних показників, тим вище результативність стратегії і гармонічний розвиток підприємства.

Нормативна структура темпів зростання показників розвитку підприємства має наступний вигляд:

$$T_n > T_{врп} > T_v > T_{пр} > T_{Ми} > T_{чпп}, \quad (1)$$

де T_n — темп росту балансового прибутку;

Тврп — темп росту виручки за реалізовану продукцію;
Тv — темп росту обсягу виробництва продукції;
Тпр — темп росту постійних витрат
Ти — темп росту загальних витрат;
Тчпп — темп росту середньооблікової чисельності промислово
— виробничого персоналу [3].

Таким чином отримуємо нормативний склад і пріоритетність показників, які відображають умови і засоби ефективного досягнення поставленої мети для конкретної ситуації і етапу розвитку компанії. В рамках встановленої нормативної структури індивідуальні значення показників можуть варіюватися в певних межах, при цьому, оскільки показники мають різну розмірність, для їх зіставності слід представити темпи їх зростання за певний період. Для ринкового зростання (відтворювального типу господарювання) нормативний ряд показників повинен бути таким, що не убуває, перевищує 100 %.

Як впливає з представленого нормативного ряду показників, найвищий темп зростання повинна мати прибуток, найнижчий — чисельність промислово-виробничого персоналу. У цьому закладений глибокий економічний сенс: переважне зростання суспільної значущості підприємства, що досягається на основі наукового, технічного, організаційного прогресу, створює кращі можливості для розвитку. Задаючи пріоритетні темпи зростання ринкової мети, направляючи зусилля на підвищення технічного рівня і зниження питомих витрат на виробництво продукту, збільшуючи операційний леверидж, можна спроектувати модель успішної економічної діяльності, яка заснована на інтенсифікації використання потенціалу, збільшенні результативності реакцій менеджменту [2, с. 134].

Для того щоб оцінити ступінь відповідності фактичного ряду показників нормативному треба розрахувати коефіцієнт рангової кореляції (коефіцієнт Спірмена).

$$K = 1 - (6\sum d^2 / (n^3 - n)), \quad (2)$$

де K — коефіцієнт рангової кореляції Спірмена

$\sum d^2$ — сума квадратів різниці рангів показників в ряді

n — кількість рангів в ряді [4].

Проведемо дослідження та оцінку стратегії розвитку підприємства на прикладі ВАТ “Одеський механічний завод”.

Спочатку розрахуємо всі необхідні економічні показники для того, щоб скласти фактичну структуру темпів росту показників діяльності ВАТ “Одеський механічний завод” та розрахувати коефіцієнт Спірмена. Аналізувати будемо показники за період з 2000 року по 2008 рік.

1. Складемо таблицю з необхідними показниками (табл. 1).

Таблиця 1

Економічні показники підприємства, для розрахунку коефіцієнта кореляції Спірмена

Рік	Прибуток, тис. грн.	Виручка від реалізації, тис. грн.	Обсяг виробництва, тис. грн.	Постійні витрати, тис. грн.	Загальні витрати, тис. грн.	Чисельність ППП, чол.
2000	841,0	4433,0	3592,0	1589,0	2955,0	254
2001	1671,0	4573,0	2902,0	1747,0	3744,0	258
2002	1229,0	4453,0	3224,0	2046,0	4057,0	251
2003	1115,6	5263,4	4147,8	1632,7	4293,1	240
2004	1736,4	7510,9	5774,5	2857,3	5758,5	246
2005	1688,9	7646,1	5957,2	3445,8	7533,5	235
2006	1666,3	6569,7	4903,4	3561,7	6628,8	202
2007	1771,4	10001,8	8230,4	3916,9	10302,8	184
2008	3148,3	11599,3	8451,0	4081,7	12050,6	180

2. Розрахуємо темпи росту для кожного показника (табл. 2):

Таблиця 2

Темпи росту економічних показників

Темпи росту, %						
	прибутку	виручки від реалізації	обсягу виробництва	постійних витрат	загальних витрат	чисельності ППП
2000	-	-	-	-	-	-
2001	198,69	103,16	80,79	109,94	126,70	101,57
2002	73,55	97,38	111,10	117,12	108,36	97,29
2003	90,77	118,20	128,65	79,80	105,82	95,62
2004	155,65	142,70	139,22	175,00	134,13	102,50
2005	97,26	101,80	103,16	120,60	130,82	95,53
2006	98,66	85,92	82,31	103,36	87,99	85,96
2007	106,31	152,24	167,85	109,97	105,42	91,09
2008	177,73	115,97	102,68	104,20	116,96	97,83

3. Кожному з показників присвоюємо ранг (висові коефіцієнти росту показників) для того, щоб розрахувати коефіцієнт Спірмена (табл. 3).

Таблиця 3

Фактичні ряди та коефіцієнт кореляції Спірмена

Нормативні Висові коефіцієнти	Висові коефіцієнти росту показників						Коефіцієнт кореляції Спірмена (К)
	1	2	3	4	5	6	
2001	1	4	6	3	2	5	0,31
2002	6	4	2	1	3	5	- 0,23
2003	5	2	1	6	3	4	0,09
2004	2	3	4	1	5	6	0,66
2005	5	4	3	2	1	6	- 0,14
2006	2	5	6	1	3	4	- 0,03
2007	5	3	1	4	2	6	0,14
2008	1	3	5	4	2	6	0,60

На основі розрахованих коефіцієнтів рангової кореляції Спірмена побудуємо графік, який відобразить динаміку зміни коефіцієнтів (рис. 1)



Рис. 1. Динаміка коефіцієнта рангової кореляції Спірмена

Динаміка коефіцієнта Спірмена, який розрахований за даними ВАТ “Одеський механічний завод” показує, що управління підприємством здійснюється в умовах великої невизначеності, яка викликана як нестабільністю зовнішнього середовища, так і розгубленістю керівництва при вирішенні проблем адаптації до ринку. Отже, у управлінні підприємством відсутня перспективна лінія поведінки на ринку. Це можна побачити з того, як хвилюподібно змінюється коефіцієнт кореляції. Це свідчить про нераціональну стратегію підприємства. Складним для підприємства був період 2001-2005 роки, протягом якого, можна сказати, що на підприємстві не було виваженої стратегії. Швидка зміна значень коефіцієнта кореляції з “+” на “-” і навпаки (в 2001 році — 0,31, а в 2002 році вже -0,23 і знов в 2004 — 0,66, а в 2005 — “-0,14”) свідчить про негативні тенденції розвитку підприємства, що може привести до небажаних наслідків. Але все ж таки вихід був знайдений, і в період 2006-2008 показники покращились. Але керівництву необхідно в даний період дуже ретельно формувати стратегії розвитку для того, щоб підтримати досягнуті результати і вийти на новий рівень ефективного управління, а для цього треба звертати більше уваги на прогнози зміни ринка, застосовувати інтенсивні методи збільшення виробництва і також одним з головних є наявність кваліфікованого як керівного персоналу, так і тих, хто безпосередньо займається виробництвом.

На основі зробленого аналізу можна зробити висновок, що ВАТ “Одеський механічний завод” на сьогоднішній день розвивається не достатньо ефективно, ресурси використовуються нераціонально, ефективність зовнішньоекономічної діяльності зростає дуже повільними темпами, рентабельність реалізації знижується, що свідчить про підвищення собівартості виробленої продукції, а значить — зниження прибутку.

Аналіз стратегії тільки підтвердив, що на підприємстві немає виваженої стратегії розвитку, яка була б розроблена на довгочасний період, рішення які приймаються направлені на вирішення тільки негайних проблем, а не для досягнення майбутньої мети. Відсутність стратегії розвитку може призвести підприємство до поганих наслідків — зниження конкурентоспроможності, падіння прибутку, рентабельності і найгірший наслідок — це вихід з ринку.

На сьогоднішній день, коли в світі вирує фінансова і економічна криза, підприємству ще важче втриматися на ринку, бути конку-

рентоспроможним, тому виграє той, хто менше витрачає і може запропонувати адекватну ціну. Томі керівництву заводу вкрай необхідно детально проаналізувати ситуацію, яка склалася і прийняти міри по вирішенню головних проблем, удосконаленню виробництва продукції, якість якої відповідала би європейським стандартам, що дасть можливість вийти на ринки ряду Європейських країн, і як слідство підвищення рентабельності продажу.

Література

1. Дем'янова О. В. Управління підприємством. — М., 2007. — С. 245.
2. Винокуров А. В. Якість управління як фактор зміцнення ринкових позицій підприємства // Маркетинг в России и за рубежом. — 2007. — № 5.
3. Сайт про менеджмент якості // <http://quality.eup.ru/MATERIALY11/qm-f.htm>.
4. Електронна бібліотека наукової літератури // www.smartcat.ru/Managment/Accounting14/shtml.

Резюме

В ходе данного исследования мы выяснили, что существует методика оценки эффективности стратегии развития предприятия с использованием коэффициента ранговой корреляции Спирмена, предложенная Винокуровым А. В. Данная методика применена для оценки стратегий развития ОАО “Одесский механический завод”. После проведенного анализа мы можем сделать вывод, что данная методика достаточно проста в применении и даёт хороший результат, на основании которого можно оценить стратегию развития предприятия.

Рецензент канд. эконом. наук, доцент Ю. Н. Сотников

УДК 338.27: 621.395

А. Ю. Щуровская, В. Н. Чобану

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ АДЕКВАТНОГО ПРОГНОЗИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ ИНФОКОММУНИКАЦИЙ В УСЛОВИЯХ ИНФОРМАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Возрастающая роль инфокоммуникаций во всех сферах жизнедеятельности современного общества обуславливает необходимость постоянного совершенствования организационно-экономи-

ческих методов хозяйствования и управления для адекватного учета постоянно изменяющейся рыночной среды и эффективно выполнения своей производственной и социальной миссий.

Эволюция и конвергенция связи и информатики, их сетей, систем, технологий и услуг привели к глубоким изменениям в сферах связи и вычислительного обслуживания, обусловив не только влияние друг на друга, интеграцию и формирование единой отрасли инфокоммуникаций, но и существенную трансформацию макроэкономики и социума.

Для прогнозирования такой инфраструктурной отрасли необходимо учитывать не только характер научно-технического прогресса в сфере инфокоммуникаций и структурные сдвиги в отраслевой экономике, но и влияние макроэкономической динамики и факторов на тенденции развития инфокоммуникаций. Для этого не подходят известные методы анализа и моделирования, раскрывающие динамические и структурные процессы замкнутой системы, а необходима разработка специфического методического аппарата прогнозирования социально-экономических процессов открытой системы инфокоммуникаций с учетом взаимного влияния инфокоммуникационного сектора и национальной экономики.

Общие вопросы планирования и прогнозирования в условиях информационной экономики являются предметом исследования ряда отечественных и зарубежных ученых: Витлинского В. В. [1], Соколовской З. Н., Редькина А. С. [2], Четыркина Е. М. [3], в отрасли связи — Орлова Н. В. [4], Князевой Н. А., Горелкиной С. Б. [5], Голубицкой Е. А. [6], Кузиковой Т. А. [7] и др. Несмотря на наличие большого количества научных трудов посвященных прогнозированию развития телекоммуникационной сферы в условиях информационной экономики в целом недостаточно изучены.

Прогнозирование развития инфокоммуникаций должно основываться на информационно-экономическом и логистическом законах развития, на закономерности пропорционально-опережающего развития, требуемой скорости передачи и объемов произведенной информации, с учетом достигнутого уровня экономического развития страны и закономерностей НТП в развитии связи и информационных технологий.

Основными результативными показателями развития инфокоммуникаций в стоимостном выражении являются доходы от

реализации услуг и средств связи, информационных услуг и технологий, платежи в государственный бюджет, объем капитальных вложений в развитие отрасли, характеризующие экономическую эффективность деятельности, степень поддержки государственного управления и уровень расширенного воспроизводства основного капитала отрасли; в натуральном выражении — число терминалов пользователей, характеризующих емкость рынка и доступность средств инфокоммуникаций.

Как видно из таблицы 1, наибольшие положительные изменения в структуре доходов от услуг связи произошли в сфере мобильной связи, в которой за анализируемый период прирост доли составил 39,63 %, т. е. в среднем за год увеличивался на 6,6 %, что привело к росту структурной доли доходов мобильной связи в 2,54 раза.

Таблица 1

Анализ структуры доходов от услуг связи

Вид связи	Удельный вес к итогу, %							Изменение в удельном весе в 2008 г. по сравнению с 2002 г.	
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	Прирост удельного веса, %	Рост удельного веса, отн. ед.
Почтовая связь	6,62	5,64	4,56	4,96	3,97	3,82	4,69	-1,93	0,71
Телеграфная связь	0,33	0,30	0,35	0,22	0,17	0,15	0,12	-0,21	0,36
Городская телефонная связь	20,10	19,43	12,51	9,55	8,96	9,22	8,23	-11,88	0,41
Сельская телефонная связь	1,43	1,26	0,84	0,72	0,69	0,64	0,58	-0,85	0,41
Междугородная и международная телефонная связь	39,79	35,67	28,98	24,49	18,74	14,98	12,24	-27,55	0,31
Передача и прием телевизионных и радиопрограмм, радиосвязь	2,40	2,73	2,55	2,49	2,59	2,82	3,19	0,79	1,33
Спутниковая связь	0,18	0,26	0,17	0,19	0,21	0,18	0,23	0,05	1,26
Компьютерная связь	3,43	4,95	4,49	3,73	3,81	4,17	5,38	1,96	1,57
Мобильная связь	25,72	29,75	45,56	53,65	60,87	64,03	65,35	39,63	2,54
Итого	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	-	-

Доля доходов компьютерной связи выросла за этот период в 1,57 раза, доля услуг спутниковой связи увеличилась в 1,26 раза при абсолютном приросте на 0,05 %, Доля доходов передачи и прием телевизионных и радиопрограмм, радиосвязь увеличилась в 1,33 раза. Относительное и абсолютное снижение структурных долей характерно для традиционных видов междугородной, городской и сельской телефонной связи и почтовой связи.

Проведенный ретроспективный анализ развития инфокоммуникаций в динамике и с учетом структурных сдвигов, позволил увязать систему моделирования и прогнозирования развития инфокоммуникаций с закономерностями развития факторов, влияющих на спрос в сфере инфокоммуникационных услуг и технологий. Выявление факторов, которые оказывают значимое влияние на развитие инфокоммуникаций, и определение законов их реализации служат методологической основой формирования адекватного аппарата прогнозирования развития инфокоммуникаций, основанного на использовании закономерностей изменения параметров прогноза. Систематизация влияющих факторов и методов прогнозирования развития инфокоммуникаций представлена на рис. 1.

Систематизация закономерностей действия влияющих на развитие инфокоммуникаций факторов и законов развития индустрии инфокоммуникационной инфраструктуры информацион-

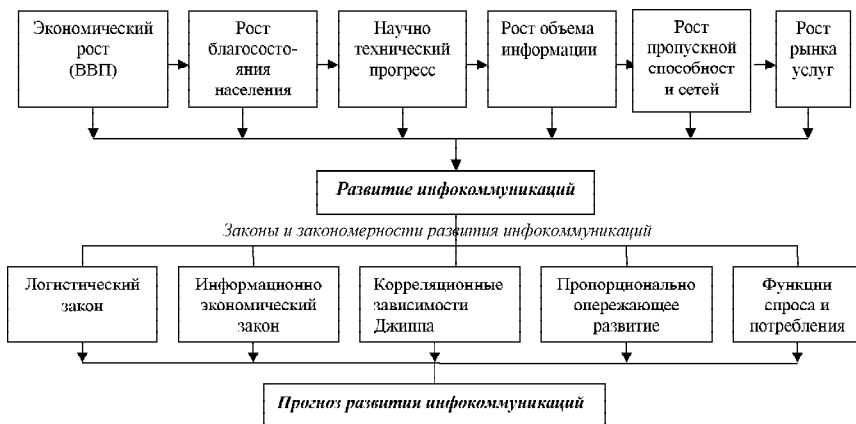


Рис. 1. Взаимосвязь факторов, влияющих на развитие инфокоммуникаций, и методов его прогнозирования

ного общества является элементом развития теории развития инфокоммуникаций и создания комплексной системы прогнозирования данной сферы экономики.

При прогнозировании развития инфокоммуникаций основополагающим вопросом является: достаточны ли достигнутый уровень развития инфраструктуры и объемы предоставляемых услуг? Если нет, то какими темпами должна развиваться отрасль и какие факторы следует учитывать при разработке прогнозных моделей? Для оценки достаточности развития инфокоммуникаций важно исследовать взаимосвязь объемов инфокоммуникационных услуг и средств с численностью потребителей.

Применение экспоненты вида (1) (рис. 2) для прогнозирования объемов предложения услуг означает неограниченный рост потребителей, что является весьма сомнительным с точки зрения жизнеспособности нашей планеты. Экспоненциальный закон может применяться при прогнозировании развития технических систем, в том числе и инфокоммуникаций, только при относительно малых интервалах времени (краткосрочном и среднесрочном прогнозе ввода новых систем, технологий и стандартов). Представленные на рис. 2 кривые экономического роста (2) и (3) наиболее близки к реальной жизни, поскольку учитывают жизненный цикл продуктов (услуг) и закон насыщения потребителей и приводят к логистическому закону развития.

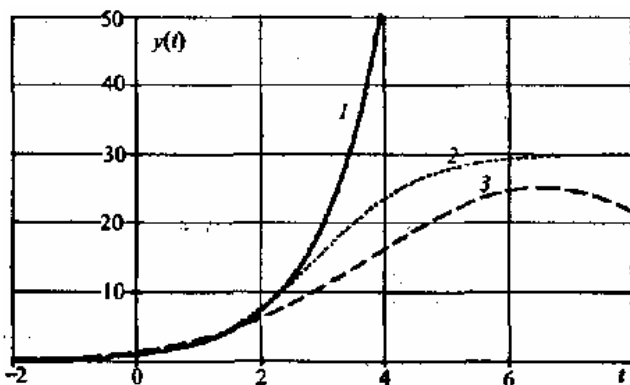


Рис. 2. Кривые экспоненциального роста: 1 — экспоненциально-линейный рост; 2 — рост с насыщением; 3 — рост с последующим падением

Логистический закон развития известен давно и широко используется в естественных и технических научных направлениях и приложениях [8]. Этот закон определяет развитие во времени, т. е. определяет динамику развития, с учетом начала, развития и окончания какого-то процесса (рис. 3) [9, с. 34-36].

Логистический закон (логистическая кривая, или S-кривая, или кривая Кегле) дает решение следующего нелинейного дифференциального уравнения:

$$y' = ky(B - y), \quad (1)$$

где $y = y(t)$, $y' = y'(t)$, т. е. и сама функция y и ее первая производная являются функциями времени. Множитель k определяет скорость роста, а величина B — уровень насыщения (ограничения) в динамической системе, описываемой уравнением: при $y \rightarrow B$ первая производная $y' \rightarrow 0$, т. е. развитие постепенно замедляется и асимптотически прекращается. Множитель $(B - y)$ определяет уровень насыщения.

Решением уравнения (1) и является логистическая функция

$$y = B / [1 + \exp(-t/T)], \quad (2)$$

где постоянная времени $T = 1/Bk$. Перегиб логистической функции имеет место при $(t = 0)$, причем $y(0) = B/2$.

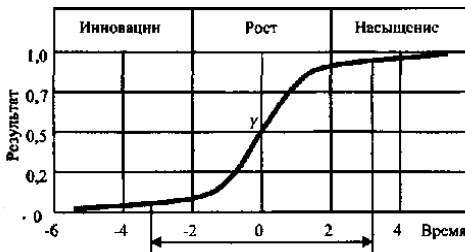


Рис. 3. Логистическая кривая



Рис. 4. Производные логистической кривой

Как видно из рис. 4, логистическая функция сначала растет медленно, потом начинается экспоненциальный рост, который переходит в линейный, а затем скорость роста снижается, и, наконец, наступает насыщение. Максимальная скорость роста имеет место при $t/T = 0$, где первая производная имеет максимум. Изменение скорости роста первой производной характеризуется наличием двух экстремумов второй производной, расстояние между которыми равно 2,64. Начальный этап логистической кривой является по сути дела инновационным, характеризующим создание (внедрение) нового продукта или услуги. Из формул производных можно найти, что логистическая кривая достигает уровня $Y = 0,95$ при $t/T = 3$ или времени $t = 3T$.

Хотя логистический закон часто применяется для моделирования реальных процессов развития, его использование для прогнозирования не является простой математической процедурой, так как весьма трудно определить с высокой степенью точности его параметры, особенно уровень насыщения. Поэтому разработка прогнозов производится по различным сценариям развития, с различными уровнями насыщения на основе дифференциального уравнения типа (1) с переменными параметрами.

В общем случае скорость роста K и уровень насыщения B могут быть функциями времени. Обычно рассматриваются случаи, когда

$$K = K_0(1-at); \quad B = B_0(1+bt), \quad (3)$$

причем a и b — малые величины, т. е. рост K и насыщение B происходят достаточно медленно. Коэффициент B может быть как положительным (рост уровня насыщения), так и отрицательным (спад уровня насыщения).

Для оценки влияния инноваций и НТП на развитие с помощью логистического закона можно использовать жизненный цикл товаров или услуг (рис. 5).

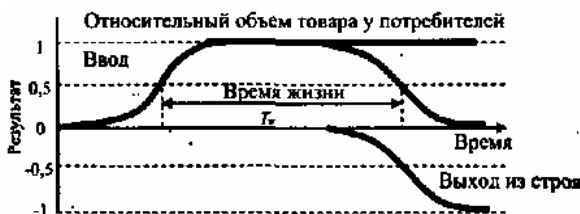


Рис. 5. Жизненный цикл товара (услуги)

Жизненный цикл товара (услуги) описывается двумя логистическими функциями согласно (1):

$$y = \frac{B}{1 + \exp(-t/T)} - \frac{B}{1 + \exp[-(t - T_{ж})/T]}, \quad (4)$$

где $T_{ж}$ — время жизни товара (услуги). В данном случае ввод и выход из строя описываются одинаковыми логистическими функциями, хотя в общем случае это не обязательно. Сдвиг во времени между “передним” и “задним” фронтами жизненного цикла равен времени жизни товара (услуги) $T_{ж}$. В зависимости от $T_{ж}$, постоянной времени $T = 1/BK$, уровня насыщения B форма кривой, описывающей жизненный цикл товара, может быть самой разнообразной, а передний и задний фронты могут описываться различными логистическими кривыми [8].

Логистический закон развития предопределяет также макрогенерацию (смену) старой технологии (услуги) новой. Взамен старой технологии генерируется новая, с новым жизненным циклом. Каждая последующая технология “съедает” предыдущую (рис. 6). После насыщения и постепенной замены k -й технологии на $k + 1$ -ю технологию, предыдущая технология (товар, услуга) постепенно выходит из употребления. Огибающая всех S -кривых также может быть S -кривой. По крайней мере, у нее может также существовать насыщение и она будет заменена последующей макротехнологией или макрогенерацией семейства новых технологий [10].

В качестве примера на рис. 6 приведен процесс развития коммутационной техники. Смена поколений телефонных станций (смена технологий) — ручные, электромеханические, коор-

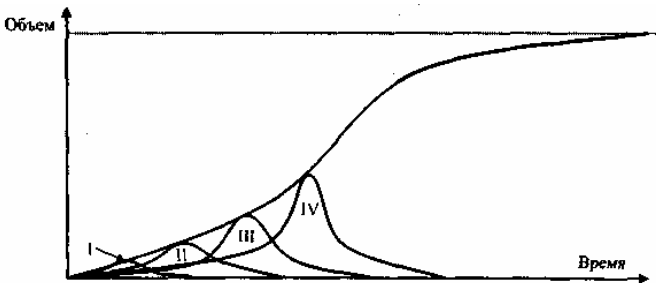


Рис. 6. Рост и смена технологий, товаров и услуг

динатные, электронные, цифровые АТС — каждый раз сопровождалась постоянным ростом номерной емкости ТфОП.

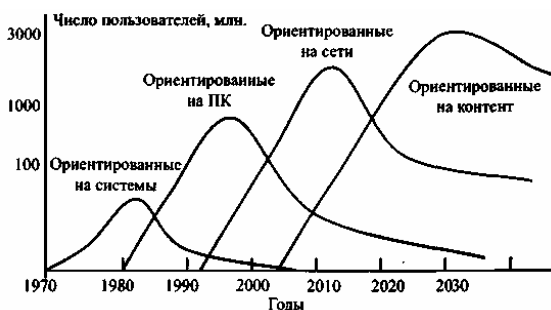


Рис. 7. Этапы развития инфокоммуникаций

На рис. 7 представлен график [8], характеризующий макрогенерацию технологий в инфокоммуникациях. В первой макрогенерации (технологической волне) ведущим элементом были системы, во второй — персональные компьютеры, в третьей — инфокоммуникационные сети с IP-протоколом, в четвертой — пакетные и контент-услуги в соответствии с индивидуальными пожеланиями клиента. При этом формы макрогенерации во времени напоминают жизненные циклы, рассмотренные выше. Этот график подтверждает важную закономерность развития инфокоммуникаций, а именно, переход от персонализации услуг и доступности инфокоммуникационных сетей к интерактивному обслуживанию. В XXI веке человечество будет переходить от стандартизированной экономики к информационной экономике клиента, который активно влияет на производителей и сам участвует в создании продукта (услуги).

Макрогенерация систем передачи и коммутации сообщений, технологий связи сопровождается кардинальным ростом скорости передачи информации. При этом каждый вид связи: телеграфной, телефонной, подвижной, широкополосной, мультисервисной, фотонной, торсионной, имеет свой естественный предел (насыщение). Появление новых технологий, например связи по сверхпроводящим структурам, дает дальнейший импульс развитию инфокоммуникаций.

Для диагностирования процесса макрогенерации в сфере инфокоммуникаций целесообразно использовать балансовую мо-

дель расходов потребителей на инфокоммуникационные услуги (ИКУ) и доходов отрасли от их реализации:

$$\sum P_{\text{потр } i} N_{\text{потр } i} = \sum q_i t_{\text{тар } i}, \quad (5)$$

где $P_{\text{потр } i}$ — расходы потребителей на i -ю услугу; $N_{\text{потр } i}$ — число пользователей i -й услуги; q_i — количество оказанных услуг i -го вида; $t_{\text{тар } i}$ — средняя доходная такса (тариф) на i -ю услугу за период.

С течением времени, ходом экономического развития страны и отрасли инфокоммуникаций динамика параметров балансовой модели дополняется структурными компонентами: изменением доли расходов пользователей в семейном бюджете на ИКУ и структурными сдвигами в отраслевых доходах по видам услуг. Поэтому момент начала процесса макрогенерации одних услуг по отношению к другим фиксируется изменением тенденций параметров балансовой модели на противоположную. Например, за последние годы снизилось количество телеграмм, их доля в доходах документальной связи, расходы пользователей на телеграфную связь и их число при значительном росте объемов телематических услуг, их структурной доли, а также количества и расходов потребителей на телематику и передачу данных.

Процесс диагностирования макрогенерации услуг связи, информационных и ИКУ состоит в сопоставлении темпов изменения параметров динамической балансовой модели расходов потребителей и доходов инфокоммуникаций по i -му и j -му виду услуг:

$$\begin{cases} I_{P_{\text{потр } i}} I_{d_{\text{пл}}} I_{\text{потр } i} = I_{g_i} I_{d_{g_i}} I_{\text{тар } i}; \\ I_{P_{\text{потр } j}} I_{d_{\text{пл}}} I_{\text{потр } j} = I_{g_j} I_{d_{g_j}} I_{\text{тар } j}. \end{cases}$$

При использовании логистического закона развития в сфере инфокоммуникаций необходимо учитывать также процессы конвергенции. В недрах каждой технологии рождается ее более совершенное продолжение, которое и заменит предыдущую технологию. Некоторые технологии могут сосуществовать в течение длительного времени, как, например, стационарная и мобильная телефонная связь. Эти виды связи не только конвергируют (сливаются, взаимопроникают), но и взаимно дополняют друг друга, работая на одной “питательной базе” — телефонной сети связи общего пользования.

Таким образом, для формирования механизма и процедуры прогнозирования, адекватного характеру НТП, влиянию макроэкономических факторов, процессам конвергенции и макрогенерации, структурной динамике развития составляющих инфокоммуникаций, необходима разработка специфического методического аппарата прогнозирования развития инфокоммуникаций как открытой социально-экономической системы с учетом взаимного влияния и воздействия инфокоммуникационного сектора и национальной экономики (рис. 8).

Методический аппарат прогнозирования развития инфокоммуникаций представляет собой систему аналитико-исследовательских процедур выявления закономерностей, факторов, структурных сдвигов и циклов динамического развития объекта прогнозирования.

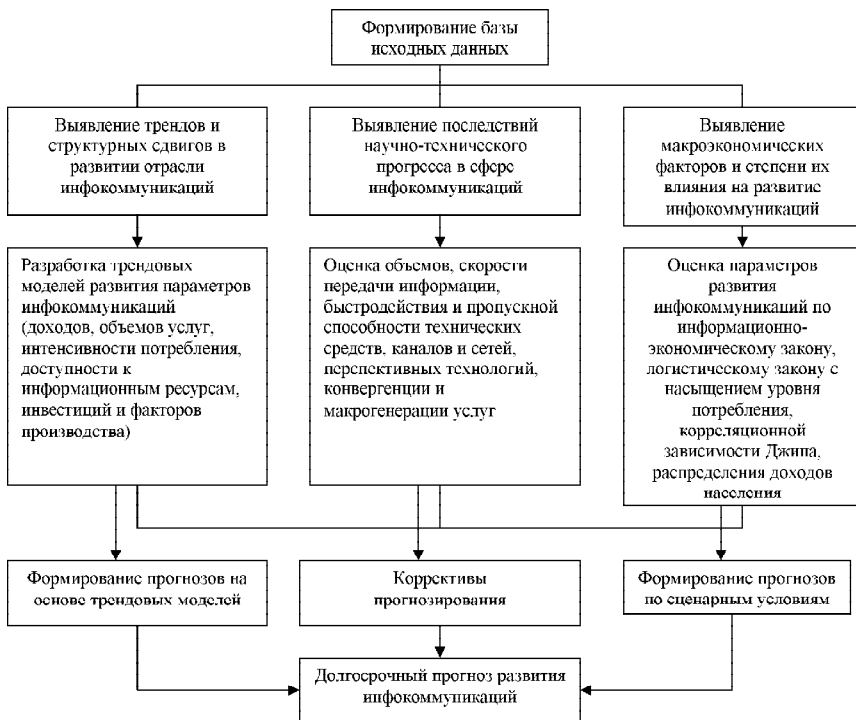


Рис. 8. Методический аппарат прогнозирования развития инфокоммуникаций

ния, разработки прогнозных моделей и корректировки трендовых (экстраполяционных), экономических и индексных моделей с учетом выявленных и количественно определенных закономерностей.

Комплекс прогнозных величин, полученных в соответствии с информационно-экономическим, логистическим и эволюционным законами, корреляционными зависимостями Джиппа и оценкой пропускной способности технических средств и сетей, отличающихся оптимистическими значениями, сопоставляется с результатами трендового, экономического и индексного моделирования и корректируется с учетом изменения важнейших критических параметров объекта прогнозирования и сценариев развития национальной экономики.

Многопараметрический анализ и учет влияния множества факторов развития инфокоммуникаций, использование различных методов для построения моделей прогнозирования и процедура корректировки прогнозов позволяют значительно повысить достоверность средне- и долгосрочного прогнозирования и обеспечить его научную обоснованность.

Литература

1. Вітлінський В. В. Моделювання економіки: Навч. посібн. — К.: КНЕУ, 2003. — 408 с.
2. Экономический анализ и прогнозирование деятельности предприятий и организаций / З. Н. Соколовская, М. Р. Ковбасюк, М. В. Дерен; под ред. докт. экон. наук, акад. А. С. Редькина. — Одесса: ОЦНТиЭИ; ОКФА, 1995. — 144 с.
3. Четыркин Е. М. Статистические методы прогнозирования: монография. — М.: Статистика, 1975. — 184 с.
4. Экономика связи: Учебн. для вузов / В. Н. Орлов, Н. Е. Потапова-Синько, В. М. Гранатуров, Н. П. Спильная, О. И. Филиппова, А. П. Чухлиб. — Одесса: УГАС, 1998 — 331 с.
5. Князева Н. А., Горелкина С. Б., Зименко А. В. Методы прогнозирования объемов услуг и тарифов почтовой связи // Стратегія входження України у світовій інформаційний простір: Пр. наук.-практ. конф. — К., 1997. — С. 253-260.
6. Голубицкая Е. А. Экономика связи: Учебн. для студентов вузов. — М.: ИРИАС, 2006. — 488 с.
7. Статистика связи: Учебник для вузов / Под ред. Т. А. Кузовковой. — М.: Радио и связь, 2003. — 624 с.

8. Варакин Л. Е. Введение в теорию инфокоммуникаций // Труды МАС. — 2000. — № 2 (14). — С. 10-13; № 3 (15). — С. 14-17; № 4 (16). — С. 9-12.
9. Варакин Л. Е. Информационно-экономический закон. Взаимосвязь инфокоммуникационной инфраструктуры и экономики. — М.: МАС, 2006. — 106 с.
10. Гейтс Б. Бизнес со скоростью мысли. — М.: Эксмо, 2004. — 480 с.

Резюме

В статті запропонований методичний апарат прогнозування розвитку інфокомунікацій з урахуванням взаємного впливу інфокомунікаційного сектора і національної економіки, що є системою аналітико-дослідницьких процедур виявлення закономірностей, чинників, структурних зрушень і циклів динамічного розвитку об'єкту прогнозування, розробки прогнозних моделей і коректування трендових (екстраполяційних), економічних і індексних моделей з урахуванням виявлених і кількісно визначених закономірностей.

Рецензент доктор техн. наук, професор Ю. И. Бурименко

УДК 657:336:330.53

О. В. Артюх

СУЧАСНИЙ ФІНАНСОВИЙ ОБЛІК — ПІДСТАВА РЕФОРМУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОГО ОБЛІКУ

На сучасному етапі Україна активно розвиває міжнародні економічні зв'язки, прагне увійти до міжнародних фінансових інститутів і світової ринкової економічної системи. Поява господарюючих суб'єктів з сумісною з нерезидентами формою власності, інвестування вільних капіталів в економіку як своєї країни, так і зарубіжних держав веде до інтеграції вітчизняної економіки в світове господарство.

Тому виникає необхідність адаптації і трансформації вітчизняної системи бухгалтерського обліку до міжнародних стандартів, розробки єдиних підходів до формування економічних показників, які би точно відображали фінансове положення та результати фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання різних організаційно-правових форм та форм власності. Отже загальна проблема сучасного фінансового обліку на начальному

етапі вбачається нами у недостатній розробленості науково обґрунтованих вимог реформування фінансового обліку.

Мета даної роботи полягає у визначенні та аналізі передумов реформування сучасного фінансового обліку, як підсистеми національного обліку.

Сучасний фінансовий облік повинен сприяти створенню такого комплексу елементів ринкової інфраструктури, який би забезпечував благодіючий клімат не тільки для розвитку бізнесу вітчизняних суб'єктів господарювання, їх залучення до міжнародних ринків капіталів, а також для іноземного інвестування. Одночасно він повинен сприяти відвертості нашої країни і зростанню довір'я між Україною та рештою світу. Тому євроінтеграція економічної системи держави являється головною передумовою реформування національного обліку.

Постійно зростаюча міжнародна економічна інтеграція взаємопроникнення бізнесу вітчизняних суб'єктів господарювання в економіки багатьох країн привела до виникнення ситуації, при якій необхідно уніфікувати та стандартизувати фінансовий облік згідно міжнародним вимогам для проведення чіткого бюджетування господарських процесів. Стандартизація фінансового обліку — це застосування чітких правил та процедур обліку, це засіб досягнення гармонізації — зростання подібності практики ведення фінансового обліку в різних країнах, забезпечення прямого порівняння міжнародної фінансової інформації, що сприяє процесу міжнародної інтеграції.

Розвиток міжнародного бізнесу, зокрема, посилення ролі транснаціональних корпорацій, вимагає певної одноманітності або, принаймні, передбачливості і зрозумілості вживаних в тій або іншій країні принципів формування і алгоритмів числення облікових показників. В кожній країні може існувати своя модель організації обліку і система її регулюючих стандартів, однак головне — щоб ці стандарти не суперечили аналогічним стандартам в інших країнах світу, тобто співіснували один з одним. Це сприяє уніфікації звітності і підвищенню надійності облікової інформації.

Можна стверджувати, що євроінтеграція економічної системи держави у свою чергу сприяла конвергенції національних стандартів бухгалтерського обліку з міжнародними.

В світі немає жодної країни, яка б повною мірою слідувала міжнародним стандартам, оскільки в кожній країні є свої облікові традиції, і знищувати їх на догоду ідеї загальної уніфікації недоцільно. Проте, знання міжнародних облікових стандартів, безумовно, необхідні. Визнання міжнародних стандартів — це дотримування певних норм таким чином, щоб показники фінансової звітності будь-якого суб'єкта господарювання-резидента можна було порівняти з показниками будь-якого суб'єкта господарювання іншої держави.

Конвергенція, тобто поступове стирання відмінностей між основними світовими системами обліку, шляхом максимального зближення національних стандартів бухгалтерського обліку з міжнародними являється важливим кроком щодо перетворення вітчизняної економіки України в органічну складову світової системи.

При реформуванні існуючих національних стандартів бухгалтерського обліку (П(С)БО) необхідно розглядати міжнародні стандарти бухгалтерського обліку (МСБО) як зразок і критерій відповідності визнаній в світі практиці, однак це у жодному випадку не повинне вести до ігнорування специфіки ринкових відносин в Україні. МСБО і не вимагають від жодної країни дотримуватись якоїсь особливої системи ведення обліку, проте залучення до них дозволить найбільш раціонально реформувати вітчизняну систему обліку на потреби ринкової економіки.

Використання міжнародних стандартів бухгалтерського обліку дозволяє значно скоротити час і ресурси, необхідні для розробки нових національних правил звітності. Ці стандарти закріплюють достатньо тривалий досвід ведення бухгалтерського обліку і звітності в умовах ринкової економіки. Вони сформовані як результат праці і пошуку не одного покоління бухгалтерів-практиків і бухгалтерів-дослідників, представників різних наукових шкіл [12, с. 55].

Реформування вітчизняної системи бухгалтерського обліку слід проводити з врахуванням позитивного вітчизняного досвіду. Багато методів та засобів (у тому числі єдиний план рахунків, подвійний запис, бухгалтерський баланс, оцінка і калькуляція тощо) сучасної системи обліку і в ринкових умовах тривалий час зберігають і зберігатимуть свою корисність і застосовність.

На сучасному етапі фінансовий облік має досить серйозні проблеми у вирішенні такого фінансового показника, як прибу-

ток. Виходячи з економічного цензу визначення бухгалтерського прибутку не відповідає меті щодо вибору зваженої інвестиційної політики підприємства.

Так суб'єкти господарювання зобов'язані відображати бухгалтерський прибуток по методу нарахування доходів від реалізації товарів, робіт, послуг без врахування сплати покупців, позареалізаційних доходів у вигляді безплатно отриманих активів, хоча фактично у звітному періоді прибуток ще не отриманий.

Дооцінка активів, інвентаризація надлишків матеріальних цінностей, різні методи списання запасів, різноманітний облік доходів та витрат, зростання накладних і змінних витрат тощо — причини створення недостовірних показників бухгалтерського прибутку. Використання ж різноманітних стандартів створює облікові маневри при визначенні фінансових показників, що не додає прозорості обліку суб'єктів підприємницької діяльності. Отже достовірність показника бухгалтерського прибутку вельми відносна.

Дані фінансового обліку являються елементами оцінки ефективності компанії, однак вони не забезпечують менеджмент надійною базою для ухвалення управлінських рішень, тому що втрачають зв'язок з вартістю бізнесу і дійсними активами, що знаходяться в його основі.

Показники фінансової звітності, складеної за вітчизняними правилами істотно відрізняються від фінансової інформації, підготовленої відповідно до МСФЗ (IAS/IFRS). В основі таких відмінностей лежить різне розуміння ряду основоположних елементів постановки і ведення бухгалтерського обліку. В процесі наукового дослідження нами розглянуті окремі концептуальні відмінності між П(С)БО та МСФЗ (IAS/IFRS) не з точки зору декларативності, а з точки зору їх фактичного застосування, які приведені в таблиці 1.

Таким чином, на сучасному етапі фінансовий облік суб'єктів господарювання, заснований на П(С)БО, має відмінності відносно обліку згідно МСФЗ (IAS/IFRS) у фактичному застосуванні принципів, методів та правил ведення бухгалтерського обліку.

Концептуальні засади адаптації П(С)БО до МСБО досліджувалися провідними вченими Бутинцом Ф. Ф., Головим С. Ф., Малюгою Н. М. [4, 5, 9, 11], якими визначено пріоритетне направлення реформування обліку — формування нової парадигми бухгалтерського обліку, заснованої на комп'ютерних техно-

Таблиця 1

Концептуальні відмінності між П(С)БО та МСФЗ (IAS/IFRS)

Ознаки	Трагування відповідно міжнародним стандартам бухгалтерського обліку	Трагування відповідно стандартам вітчизняного бухгалтерського обліку
1	2	3
Інтереси користувачів	Інвестори, засновники, контрагенти, працівники, уряд, громадськість	Контрагенти, органи податкової служби
Представлення звітності залежно від специфіки діяльності підприємств	Форми фінансової звітності відображають специфіку діяльності підприємств різних галузей народного господарства	Форми фінансової звітності не відображають специфіку діяльності підприємств і не забезпечують прозорість інформації для власників та інших користувачів.
Відношення до специфічних активів економічного розвитку	Оцінка специфічних об'єктів (у тому числі таких, як земля, природно-ресурсний капітал, інтелектуальний та інформаційний капітал, бренди, нові технології /ноу-хау/) враховується в обліку суб'єктів господарювання	Активи (у тому числі земля, природно-ресурсний капітал, інтелектуальний та інформаційний капітал, бренди, нові технології /ноу-хау/) не включені в баланс та не визначені в обліку
Достовірність звітності	Відображається реальна ринкова (а не балансова) вартість підприємства з урахуванням всього інтелектуального капіталу	Не відображається реальна ринкова вартість підприємства, інтелектуальний капітал представлений лише у малій частині нематеріальних активів.
Оцінка статей балансу	Види оцінок: історична собівартість, відновлювана собівартість, чиста вартість реалізації, ринкова вартість, теперішня вартість, справедлива вартість, сума очікуваного відшкодування	Оцінка статей згідно П(С)БО1-історична собівартість, що є неузгодженою з іншими стандартами, оскільки в них передбачені й інші оцінки при веденні обліку
Вимога обачності (консерватизму)	Вживаються всі необхідні заходи для зняття невизначеності, аби уникнути завищення активів чи доходів або заниження зобов'язань та витрат	Проголошено, але в більшості випадків не дотримується. Наприклад, принцип оцінки за найменшою із собівартості або ринкової вартості дуже рідко використовується в обліку
Вимога доречності	Інформація здатна вплинути на прийняття рішень користувачами, здатна для оцінки майбутніх подій	Задекларовано, але не дотримується на практиці, тому що несуттєва в умовах реального часу, не містить прогнозної інформації
Превалювання суттєвості над формою	Господарські операції відображаються виходячи з їх змісту та умов господарювання, а не тільки з їх юридичної форми	Задекларовано, але не застосовується в обліку, операції та умови підпорядковуються нормативним вимогам, де форма превалює над змістом

продовження табл. 1

1	2	3
Вимога раціональності	Фінансова звітність повинна включати всі показники, достатньо значущі для оцінок і рішень користувачів. Значущість розглядається як якісна характеристика	Задекларовано, але не дотримується на практиці. Значущість визначається через кількісні величини
Безперервність	Припускається, що у підприємства немає ні наміру, ні необхідності припиняти або істотно скорочувати свою діяльність у майбутньому	Проголошено, але не всі підприємства використовують принцип безперервності при підготовці фінансових звітів: по причині нестабільності діяльності підприємства, у тому числі в майбутньому. Особливості оподаткування окремих суб'єктів господарювання не сприятиме дотриманню принцип безперервності в фінансовому обліку
Застосування альтернативних облікових політик до всіх статей	Передбачено застосування альтернативних облікових політик для окремих операцій (МСБО 8,20,23,31,40 тощо)	Не передбачено застосування альтернативних облікових політик для окремих операцій
Стабільність облікової політики	Облікова політика підприємства не зазнає будь-яких змін без явної необхідності	Звітність ведеться відповідно до чинних законодавчих норм, які постійно змінюються
Метод нарахувань витрат і доходів	Визнання в звітному періоді всіх витрат і доходів, що відносяться до цього періоду	Визнання в звітному періоді витрат і доходів тільки підтверджених первинними документами
Податковий метод нарахування амортизації	Не застосовується	Застосування податкового методу сприяє перекручуванню фінансових показників (П(С)БО 7)
Можливість професійної оцінки при підготовці звітності	Передбачається при рішенні багатьох питань	Не допускається

логіях та новій інформаційній інфраструктурі, однак не розглянуті концептуальні відмінності між П(С)БО та МСФЗ (IAS/IFRS) з точки зору їх фактичного застосування суб'єктами господарювання, та не врахований зв'язок вимог вітчизняного податкового обліку в системі бухгалтерського обліку.

На сучасному етапі реформування вітчизняного обліку актуальною стає проблема визначення таких специфічних активів, як

земля, природно-ресурсний капітал, інтелектуальний та інформаційний капітал. В цьому питанні ми поділяємо ствердження к. е. н., доцента Жук В. М. у тому, що невизнання у вітчизняному бухгалтерському обліку специфічних активів “суперечить принципам і логіці бухгалтерського обліку взагалі. Зокрема, закріпленому в ЗУ “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” принципу повного висвітлення, за яким фінансова звітність має містити всю інформацію про фактичні та потенційні наслідки господарських операцій та подій, здатних вплинути на рішення, що приймаються на її основі. Невключення даних об’єктів в баланс ставить під сумнів облікову систему взагалі, як головну інформаційну систему підприємства” [8, с. 180].

Слід відмітити, що на сучасному етапі дана проблема існує в різних країнах світу. Такими науковцями, як Метьюс М. Р., Перера М. Х. у провідних наукових виданнях [10, с. 425] піднімалися питання щодо бухгалтерського обліку специфічних активів стосовно капіталізації витрат на створення таких активів, забезпеченості фінансової звітності, заснованої на оцінці за собівартістю, релевантною інформацією учасників підприємства тощо.

Таким чином, вдосконалення вітчизняного обліку шляхом його реформування повинне нівелювати його відмінності відповідно до міжнародній практиці ведення фінансового обліку. Сучасна законодавча база також являється передумовою реформування вітчизняного фінансового обліку. Національна система бухгалтерського обліку впроваджується через законодавчі акти і, в першу чергу, через Закон України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” [1], який визначає загальні правові принципи регулювання, організації ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності в Україні, права усіх груп користувачів на одержання достовірної інформації про діяльність суб’єкта господарювання шляхом ведення бухгалтерського обліку й упорядкування звітності відповідно до національних стандартів системи обліку, однак не встановлює чітких правил щодо реалізації на практиці задекларованих принципів. Інші нормативно-правові акти теж не вирішують цієї проблеми, тому перед суб’єктами господарювання постійно виникає питання вільного тлумачення та ступеня свободи застосування на практиці цих принципів.

Принципи бухгалтерського обліку діють постійно в межах всіх підсистем національного обліку (управлінського, податкового,

фінансового), тому недотримання або порушення їх призводить до значних викривлень облікової інформації, до втрати її об'єктивності, достовірності і, як наслідок, до неможливості її використання у процесі прийняття управлінських рішень, що взагалі ставить під сумнів цілісність системи бухгалтерського обліку. Тому реформування сучасної законодавчої бази необхідно, в першу чергу, у напрямку вдосконалення загальних принципів ведення бухгалтерського обліку.

Адаптація вітчизняного законодавства до законодавства Європейського Союзу передбачена Законом України “Про загальнодержавну програму адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу” [2], та вимагає перегляду і гармонізації нормативної бази національної системи бухгалтерського обліку, здійснення державного регулювання бухгалтерського обліку та фінансової звітності в Україні, реалізації стратегії розвитку національної системи бухгалтерського обліку, визначення єдиних методологічних основ бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності. Виконання цієї вимоги прискорить інтеграцію економіки України в європейську та світову спільноту, вдосконалив систему міжнародних зіставлень [6, с. 174].

Регулювання питань методології здійснюється у відповідності з вимогами національних П(С)БО, які покликані не тільки конкретизувати відповідні законодавчі акти, а й визначити принципи, методи ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності, які не суперечать міжнародним стандартам, та з вимогами інших нормативно-правових актів по веденню бухгалтерського обліку. Станом на 01.01.08 р. Міністерством фінансів України на базі міжнародних стандартів бухгалтерського обліку затверджено 32 Положення (стандарти) бухгалтерського обліку (П(С)БО), створено проект Стратегії застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні (протокол № 133 від 22.08.07 р.).

У ході дослідження з'ясовано, що основними причинами виникнення недоліків в організації та веденні бухгалтерського обліку на підприємствах виступають неузгодженість і суперечливість нормативних актів, складність розуміння та застосування П(С)БО, в основу формування яких покладено МСФЗ (IAS/IFRS), наявність проблеми співіснування П(С)БО і МСФЗ (IAS/IFRS), не розуміння суб'єктами господарювання нагальної потреби у складанні фінансової звітності за нормами міжнародних стан-

дартів, відсутність правил для тлумачення окремих вимог П(С)БО, полярність вимог П(С)БО з вимогами інших підсистем національного обліку (податкового, управлінського). Все це складає передумови реформування П(С)БО.

Хоча в процес реформування та розробки національних П(С)БО покладено основні підходи міжнародних стандартів, необхідно відмітити, що неможливо досягнути повної уніфікації фінансового обліку та звітності згідно з МСФЗ (IAS/IFRS), у зв'язку із необхідністю обов'язкового врахування вимог вітчизняного податкового обліку в системі бухгалтерського обліку. Тобто потрібно створити таку модель бухгалтерського обліку, яка би забезпечила відповідність загальноновизнаним підходам до ведення фінансового обліку, гармонійну взаємодію бухгалтерського та податкового обліку.

Реформування нормативної бази неможливо без методичного забезпечення у вигляді відповідних інструкцій, методичних рекомендацій та вказівок, положень та порядків. При цьому доцільно розробляти до кожного П(С)БО інструкції та методичні рекомендації щодо їх використання. Після розробки методичного забезпечення важливо надати суб'єктам господарювання допомогу у впровадженні та використанні реформованої моделі бухгалтерського обліку.

Також необхідно переглянути первинні облікові документи, регістри бухгалтерського обліку та інші носії обліково-економічної інформації, що належать до уніфікованої системи бухгалтерської облікової та звітної документації.

Таким чином, у ході дослідження встановлено, що сучасна законодавча база фінансового обліку потребує певного інституційного реформування. При цьому перебудова нормативно-правової бази включатиме комплекс поступових змін у законодавчих, інших нормативно-правових актах (П(С)БО), методичному забезпеченні, первинних облікових документах.

Передумовою реформування підсистеми національного обліку також є забезпечення прозорості, надійності даних фінансового обліку, корисності фінансової звітності як найважливішого джерела інформації користувачів.

Відомо, що іноземний капітал вимагає від фінансової інформації інвестованих компаній прозорості, без якої вітчизняні суб'єкти господарювання знаходяться у зоні підвищеного ризи-

ку, їх діяльність не заслуговує довіри та не може розглядатися як конкурентоздатна в змаганні з іншими претендентами капіталу і в цілому держава програватиме іншим країнам в залученні фінансових ресурсів з міжнародних ринків.

Сучасний фінансовий облік повинен забезпечувати прозорість, надійність, корисність інформації про фінансове становище, рух грошових коштів, фінансові результати діяльності суб'єкта господарювання для широкого кола користувачів при прийнятті економічних рішень. Зовнішні користувачі (у тому числі: інвестори, працівники, контрагенти, фіскальні органи) зацікавлені в інформації про ризики та прибутковість потенційних і реальних інвестицій, про стабільність і прибутковість фінансово-господарської діяльності працедавця, про платоспроможність суб'єкта господарювання тощо. Внутрішні користувачі використовують інформацію, що формується в фінансовому обліку, для прийняття управлінських рішень.

Однак сучасний фінансовий облік не застосовує у повному обсязі інформаційно-комунікаційні технології для забезпечення соціальної спрямованості обліку. Власник дбає в основному про власне збагачення, іноді — про підвищення добробуту своїх робітників, і майже ніколи — про суспільство в цілому.

У період зміни системи суспільних і цивільно-правових відносин бухгалтерський облік потребує адекватної трансформації шляхом його реформування на науковій основі. Можна погодитися з позицією к. е. н., докторанта Жиглей І. В., який стверджує, що “бухгалтерський облік втрачає функцію рахівництва, його акценти зміщуються на державний, громадський чи соціально-орієнтований рівень, а бухгалтер з державного контролера перетворюється на фахівця, який бере участь у прийнятті управлінських рішень на користь власника. Бухгалтерський облік стає закритим для працівників, він не захищає їх інтереси й не слугує робітникам” [7, с. 178].

Міжнародна практика показує, що звітність, сформована згідно МСФЗ (IAS/IFRS), відрізняється високою інформативністю і корисністю для користувачів, їх використання дає можливість раціоналізувати і оптимізувати інформаційні системи будь-яких суб'єктів підприємницької діяльності. МСФЗ (IAS/IFRS) розробляються виходячи з потреб конкретних користувачів, де основним критерієм того або іншого методичного підходу служить корисність інфор-

мації для ухвалення та прийняття економічних рішень. Не випадково, загальні вимоги до складання та подання фінансової звітності визначають якісні характеристики фінансової інформації, на кого розрахована звітність, які існують інформаційні потреби користувачів, що робить її корисною користувачам.

Забезпечення якісної та корисної фінансової інформації у складі фінансового обліку полягає в побудові системи, адекватної новому типу господарських відносин в українській економіці, яка характеризується поступовим поворотом до економіки зовнішнього світу.

Максимальне спрощення механізму ведення сучасного фінансового обліку — головне бажання суб'єктів господарювання, і тому являється передумовою реформування підсистеми національного обліку.

У ході наукового дослідження передумов реформування сучасного фінансового обліку, нами проведено анкетування фінансових робітників (у тому числі головних бухгалтерів) суб'єктів господарювання — юридичних осіб м. Ізмаїлу та Ізмаїльського району з питань використання національних стандартів, зрозумілості вимог, правил та методології щодо ведення бухгалтерського обліку згідно П(С)БО, необхідності впровадження норм МСФЗ (IAS/IFRS) у вітчизняний фінансовий облік та звітність.

Вітчизняний фінансовий облік на сучасному етапі створює передумови його реформування в напрямі гармонізації підсистем національного обліку.

Певні передумови реформування фінансового обліку мають прямо пропорційну залежність перед генеральною передумовою — євроінтеграцією економічної системи держави. Міжнародні вимоги ведуть до поступової конвергенції фінансового обліку як підсистеми національного обліку шляхом адаптації П(С)БО до міжнародних, що в свою чергу потребує кардинальних змін у чинному законодавстві. Реалізація цих вимог забезпечить прозорість, надійність та корисність фінансової звітності як основного джерела інформації користувачів. На етапі трансформації національної системи обліку слід мати на увазі головний аспект — бухгалтерський облік створений для підтримки бізнесу суб'єктів господарювання, а тому сучасний фінансовий облік повинен матиме просту, не громіздку структуру, де фінансові показники визначатиме виходячи з максимально спрощеного механізму ведення обліку.

Реалізація зазначених заходів сприятиме уникненню двозначності окремих положень і тлумачень, підвищенню рівня прозорості і доступності фінансової звітності суб'єктів господарювання, єдності і цілісності національної системи обліку, що неодмінно зміцнить позиції держави як на внутрішньому ринку так і на міжнародній арені.

Література

1. Закон України “Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні” від 16 липня 1999 р. № 996-XIV // ВР України. — 2000.
2. Закон України ЗУ “ Про загальнодержавну програму адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу” від 18.03.04 р.
3. Проект Стратегії застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні (протокол № 133 від 22.08.07 р.).
4. Бутинець Ф. Ф. Проблеми реформування української системи обліку // Вісник ЖІТІ. — 2002. — № 20. — С. 3-15.
5. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський облік: роздуми вченого. — Житомир: Рута, 2001. — 100 с.
6. Желюк Л. О. Реформування бухгалтерського обліку відповідно до міжнародних стандартів фінансової звітності // Створення інтелектуальної системи обліку для економіки України: Мат. міжнар. науково-практ. конференції — Тернопіль: Економічна думка, 2007. — 526 с.
7. Жиглей І. В. Бухгалтерський облік як інформаційна система соціально-орієнтованої концепції управління // Створення інтелектуальної системи обліку для економіки України: Мат. міжнар. науково-практ. конференції — Тернопіль: Економічна думка, 2007. — 526 с.
8. Жук В. М. Нові завдання вітчизняного обліку в умовах зміни його парадигми // Створення інтелектуальної системи обліку для економіки України: Мат. міжнар. науково-практ. конференції — Тернопіль: Економічна думка, 2007. — 526 с.
9. Голов С. Ф. Розвиток бухгалтерського обліку та аудиту відповідно до плану дій “Україна -ЄС” // Весник бухгалтера и аудита Україні. — 2005. — № 15-16. — С. 6-7.
10. Метьюс М. Р., Перера М. Х. Теория бухгалтерского учёта: Учебн. — М.: Аудит, ЮНИТИ, 1999. — 663 с.

11. Малюга Н. М. Бухгалтерський облік в Україні: теорія й методологія, перспективи розвитку: Моногр. — Житомир: ЖДТУ, 2005. — 548 с.
12. Щедров В. І., Севастьянова Е. В. Трансформація системи бухгалтерського обліку в Російській Федерації для підвищення інвестиційної привабливості суб'єктів підприємницької діяльності: Моногр. — М.: Наука і економіка, 1998. — 120 с.

Резюме

В статті представлені общіє проблемне питання отечественного учета в сопоставлении с МСФЗ (IAS/IERS).

Рецензент доктор економ. наук, профессор В. Ф. Максимова

УДК 656.611.2.078:339.165.4

Л. Л. Ніколаєва

ПРИНЦИПИ ЕФЕКТИВНОГО РОЗВИТКУ СУДНОПЛАВНИХ КОМПАНІЙ В ГЛОБАЛЬНОМУ РИНКУ МОРСЬКОЇ ТОРГІВЛІ

Параметри участі національної економіки в міжнародному поділі праці, з одного боку, визначають потреби розвитку морського транспортного потенціалу країни, а з іншого — їх надійність обумовлюється величиною сумарного дедвейту суден і пропускною здатністю портових терміналів.

Крім того, багатоаспектною залишається проблема реєстрації суден у системі зручних прапорів. Цей світовий феномен завдяки економічним перевагам виявляється високо стійким, незважаючи на протидію — як міжнародних морських організацій, так і з погляду національних інтересів країн реальних судновласників. Останні втрачають важелі впливу на використання суден з позиції національних інтересів. Про це свідчать відмови іноземних екіпажів працювати в кризових регіонах військових конфліктів. Тому в законодавстві США й деяких інших морських держав передбачені випадки використання суден, зареєстрованих під зручними прапорами.

У цих умовах глобалізація економічних відносин та інтенсивно розвинута інтернаціоналізація виробництва та його транспортне обслуговування вимагають збалансованості функціональної діяльності окремих судноплавних компаній, заснованих на

пріоритетах міжнародного морського права й економіко-правових положень міжнародних морських організацій. Внаслідок втрати Україною не тільки конкурентоспроможного флоту, але пов'язаного із цим, наукового й кадрового потенціалу, актуальним стає зосередження уваги на комплексному підході до реалізації активної стратегії морської держави на базі чітких принципів функціонування ринку морської торгівлі.

Міжнародна інтеграція як форма розвитку структурних складових світової економіки [1, с. 58-116; 2, с. 691-717] визначає особливі вимоги до розвитку глобального судноплавного ринку [3, с. 15-23] і до принципів входження в нього окремих національних судноплавних компаній та їх об'єднань [4, с. 32-64].

Глобальні економічні процеси формують нові тенденції твердої взаємозалежності розвитку окремих складових міжнародної економіки та обсягів морської торгівлі [5, с. 48-62]. Економічний ріст промислово-розвинених країн у певній мірі прив'язаний до умов функціонування економіки США. На стан мегаекономіки впливають: характер котирувань цінних паперів на світових біржах, низький рівень приватних заощаджень і заборгованість у банківському секторі [6, с. 751-808], що жорстко демонструє кризу фондової системи 2008 р. У цих умовах особливий вплив на розвиток світового ринку морської торгівлі й на окремі її складові, робить економічний ріст у Китаї, Індії та Росії.

Складність ситуації для нашої країни полягає в тому, що Україна за перші два десятиліття політичної незалежності не реалізувала найважливіші економічні завдання, що випливають із глобальної ролі морського транспорту. Фактично не була врахована роль морського транспорту у державному будівництві в одержанні доходів від надання транспортних послуг, незважаючи на досвід провідних морських держав. Втрати фрахту досягли 2 млрд. USD та істотно перевищили економію засобів, обумовлену обмеженістю бюджету. Фактично не враховувалася роль морського транспорту в державному будівництві у формі потоку доходів від надання транспортних послуг, незважаючи на досвід провідних морських держав. Повністю була загублена здатність державного керування основними підрозділами морегосподарського комплексу, як найважливішого фактора підтримки конкурентоспроможності вітчизняних експортерів.

Саме це положення стає принциповим недоліком поточного етапу розвитку національної економіки. Воно обумовлено недооцінкою ролі морського транспорту в забезпеченні перевезень товарів національних виробників, що не володіють в достатньому ступені конкурентоспроможністю в пріоритетних секторах міжнародного поділу праці. У цих умовах увага повинна бути зосереджена на критеріях безпеки судноплавства та якості перевезення вантажів, економічному рості й розширенні позиції експортного потенціалу країни з використанням транспортних послуг національних судновласників [4, с. 25-30]. Національне суднобудування, незважаючи на відносно низьку рентабельність, забезпечує, як показує досвід Китаю й Республіки Корея, істотний приріст ВВП.

Особливе місце в системі функціональної стійкості займає процес забезпечення безпеки судноплавства, що регулюється міжнародними конвенціями й правовими нормами, національними стандартами, технічними умовами будівництва суден, гарною морською практикою. Проте, необхідно поступово уточнювати окремі рішення й стратегії по сукупності принципів розвитку судноплавних компаній.

Не відповідає принципам й ігнорування ролі морського транспорту в структурі системоутворюючих інституцій держави. Тому, що цей підхід не сприяє вибору ефективних механізмів керування інвестиційною активністю в конкурентному середовищі світового судноплавного ринку. Вибір часу реалізації програми розвитку національного флоту обумовлюється проблемою постійного росту вартості суднобудування й поширення систем, що забезпечують безпеку судноплавства.

Постановка завдання полягає в акцентуванні уваги на сукупності принципів, дотримання яких забезпечує досягнення параметрів судноплавних компаній, які найбільш повно відповідають вимогам економічної стійкості в суспільних умовах глобального ринку морської торгівлі. Крім того, виявлення особливості взаємодії інституціональних і підприємницьких структур у системі відкритого глобального ринку морської торгівлі.

Принципи логістичного керування [7, с. 320-360] виробництвом, доставкою й реалізацією товарів підвищують роль ритмічності перевезень вантажів. Посилення на цієї основі інтеграційних процесів у системі світового судноплавного ринку визначає

задачі підвищення конкурентоспроможності суден на базі ефективних інвестиційних проєктів. При цьому, одним з найважливіших факторів формування потреби в зовнішньому інвестуванні проєктів розвитку національного морського транспортного комплексу є низька норма накоплення при високому рівні зносу базового основного капіталу. В умовах глобалізації попит на інвестиції швидко росте, їх невідповідність параметрам збалансованості по секторах національних економік веде до посилення дисбалансу потужностей торговельного флоту по країнам.

З ростом світового сумарного дедвейту суден зростає роль людського капіталу, а також збільшується попит на працю моряків. Одночасно повинні активніше формуватися міжнародні механізми й національні інструменти, націлені на соціальні й економічні гарантії членів екіпажів суден. Щодо цього важливим стало приєднання України до Конвенції МОТ № 179 про найом та працевлаштування моряків. Країна-член МОТ національним законодавством повинна гарантувати звільнення моряків від фінансових витрат, пов'язаних із працевлаштуванням під будь-який прапор. У цей час більшість моряків — громадян України з відповідною освітою самі вибирають умови найму. Рівень їхньої кваліфікації досить високий, повною мірою відповідає техніко-економічному рівню суден, тому попит на фахівців, що одержали підготовку в навчальних морських закладах України зростає постійно.

При цьому варто звертати увагу на те, що серед принципів ефективного розвитку торговельного судноплавства треба виділяти ті, які стимулюють інтенсивність використання потенціалу:

- інтеграцію в системі транспортного обслуговування міжнародного поділу праці;
- досягнення транспортної незалежності в забезпеченні зовнішньоторговельних (експортно-імпортних) операцій країни;
- підвищення ролі комплексної безпеки функціонування морського транспорту;
- ефективний розподіл суден по регіонам операторської діяльності та реальним судновласникам на основі спеціалізації;
- підвищення ролі людського капіталу в забезпеченні стійкості роботи суднохідних компаній;
- використання альтернативних стратегій підвищення економічності суден, як фактора вартісної конкурентоспроможності;

- підвищення пріоритетності інвестиційної діяльності в розвитку судноплавних компаній з метою досягнення конкурентоспроможного положення на фрахтовому ринку.

Одним з непорушних принципів, незважаючи на процеси глобалізації та інтеграції у світовій економіці, у тому числі — у її транспортному обслуговуванні, залишається керування національними інтересами в системі розвитку морського транспорту. При будь-якому стані, але особливо в кризових ситуаціях, країни, що мають вихід до моря, орієнтуються на активну морську транспортну політику та звичайно використовують різні форми підтримки конкурентоспроможності торговельного флоту й морських портів. При цьому враховують умови, як стандартного позиціонування судноплавних компаній у глобальному фрахтовому ринку, так і використання різних аспектів розвитку торговельного флоту:

- 1) формування стратегії виходу підрозділів національного моргосподарського комплексу на, адекватні його потенціалу, сектори світового ринку морської торгівлі;
- 2) подолання виникнення кризових ситуацій у системі ефективного обслуговування національних інтересів.

Структурний зміст першого аспекту визначається потребою відповідних обсягів інвестицій. При обмеженості власних засобів фінансування програми розвитку флоту принциповим стає пошук інших — доступних по економічним критеріям, джерел реалізації проектів капітального будівництва [8, с. 300-316].

Що стосується другого аспекту, то необхідно мінімізувати негативні наслідки фрахтових циклів (у цьому випадку — тимчасове зниження рівня ціни морського перевезення однієї фрахтової одиниці вантажу), тому що при їхньому виникненні посилюється конкуренція й виграють, звичайно, великі традиційні оператори фрахтового ринку.

У кожному разі до закономірностей розвитку глобального ринку морської торгівлі варто віднести перехід пріоритетів до інтенсивного нарощування транспортного потенціалу судноплавних компаній, які визначають загальні закономірності міжнародного мореплавання. Ступінь концентрації інвестиційних ресурсів на будівництві нових суден відображають типи реакції [9, с. 950-973] судновласників на ріст міжконтинентальних вантажопотоків. Обмеженість фінансових засобів в Україні не дозволяє здійснювати

рівномірне відновлення транспортного потенціалу та приводить до подальшої концентрації обсягу перевезень вантажів, а, отже, і прибутку в руках великих судноплавних компаній — лідерів конкурентного підвищення техніко-економічного рівня суден.

Екстенсивний розвиток флоту на основі перерозподілу суден, що перебувають в експлуатації, стає пріоритетом нових морських держав або судноплавних компаній з обмеженим доступом до інвестиційних ресурсів. Незважаючи на відсутність в Україні чіткої стратегії використання морського торговельного флоту, об'єктивна його значимість визначає підприємницьку активність у системі морського транспортного бізнесу. Однак у більшості випадків судовласниками використовується механізм раціоналізації податкового тягаря на основі практики реєстрації суден у країнах “зручного прапора”.

Важливим аспектом державної судноплавної політики повинна стати її націленість на створення рівноправних умов функціонування й розвитку флоту, не залежно від форми власності основного капіталу. При цьому держава через свої інституціональні підрозділи й норми повинна здійснювати захист національних інтересів при порушенні міжнародних правил і практики свободи операторської діяльності.

В остаточному підсумку, слід зазначити, що завдання теоретичного обґрунтування параметрів розвитку національної транспортної системи набувається особливе значення на тимчасовому етапі глобальних економічних процесів, тому що, незважаючи на відносно невисокі темпи середньосвітового розвитку, істотно зросли вантажопотоки внаслідок випереджального росту обсягів зовнішньої торгівлі. У цих умовах розвиток морського транспорту повинен здійснюватися на основі інноваційних технологій за критеріями конкурентоспроможності в системі глобального судноплавного ринку. При цьому необхідно враховувати суперечливість подальшого економічного росту. Адекватне наростання потоку ресурсних матеріалів стримується зниженням матеріалоемності й внутрішньогалузевою кооперацією. Цей процес повинен ураховуватися при реалізації програм відновлення флоту усіма учасниками міжнародної економіки на основі принципів пріоритетності й збалансованості макроекономічних цілей і підприємницьких завдань.

У системі глобального судноплавного ринку найважливішою характеристикою ефективної взаємодії судноплавних компаній є

принцип різноманітності. Кожний з операторів визначає стратегію, що забезпечує живучість у конкурентному середовищі. Цей стан досягається як на основі техніко-економічних переваг окремих судновласницьких структур, так і організаційно-комерційних рішень, що переслідують рівноправну взаємодію в системі вантажопотоків. Саме останнє й визначає завдання й напрямки формування конкурентної стійкості судноплавних компаній.

Певні зміни в динаміці вантажопотоків виникнуть під впливом фінансово-фондової кризи 2008 р., тому варто додати зміни у стратегію відновлення глобального торговельного флоту. Це необхідно ураховувати в програмі розвитку національного суднобудівного комплексу.

Література

1. Кругман П. Р., Обстфельд М. Международная экономика: Науч. пособ. — СПб.: Питер, 2003. — 832 с.
2. Пугель Т. А., Линдерт П. Х. Международная экономика: Науч. пособ. — М.: Дело и Сервис, 2003. — 800 с.
3. Global Shipping Markets Review — 2007. — London: LR, 2007. — 49 p.
4. Примачев Н. Т., Примачев А. Н. Принципы интеграции в торговом судоходстве: Моногр. — Одесса: Феникс, 2006. — 360 с.
5. Щербанин Ю. А. Международный обмен и транспорт: Моногр. — СПб.: Лики России, 2003. — 64 с.
6. Гитман Л. Дж., Джонк М. Д. Основы инвестирования: Науч. пособ. — М.: Дело, 1977. — 1008 с.
7. Линдерт П. Х. Экономика мирохозяйственных связей: Моногр. — М.: Прогресс, 1992. — 520 с.
8. Долан Р. Дж., Саймон Г. Эффективное ценообразование: Моногр. — М.: Экзамен, 2005. — 416 с.
9. Боди З., Кейн А., Маркус А. Принципы инвестиций: Моногр. — М.: Вильямс, 2002. — 984 с.

Резюме

Автор рассматривает принципы эффективного развития судоходных кампаний в глобальном рынке морской торговли.

Рецензент доктор эконом. наук, профессор Н. Т. Примачев

НАШИ АВТОРЫ

- Алферова И., аспирант каф. ФМФР ОГЭУ (Одесса)
- Артюх О., аспирант каф. бух. учета и аудита ОГЭУ (Одесса)
- Балан Александр, канд. техн. наук, доцент каф. учета, анализа и аудита Нац. пролитехн. ун-та (Одесса)
- Басай Нина, студент ОГЭУ (Одесса)
- Бобок Виктор, студент ОГЭУ (Одесса)
- Бурега Роман, аспирант Гос. ун-та управления МОН Украины (Донецк)
- Гонтар Мария, студент ОГЭУ (Одесса)
- Горгула Оксана, студент ОГЭУ (Одесса)
- Евсиенко Виктория, студент ОГЭУ (Одесса)
- Завора Таина, канд. эконом. наук, доцент каф. эконом. теории и регионал. экономики Нац. техн. ун-та им. Ю. Кондратюка (Полтава)
- Князева Ирина, аспирант каф. эконом. теории и истории эконом. мысли Нац. ун-та им. И. И. Мечникова
- Колбушкин Юрий, докторант Ин-та экономики промышл. НАН Украины, (Донецк)
- Коцорубенко Анна, преподаватель каф. финансов ОГЭУ (Одесса)
- Кравчук Анна, студент ОГЭУ (Одесса)
- Куликова Виктория, студент Гос. академии строительства и архитектуры (Одесса)
- Лешова Елена, студент ОГЭУ (Одесса)
- Мажар Лилия, студент ОГЭУ (Одесса)
- Николаева Людмила, канд. техн. наук, профессор, зав. каф. “Иорские перевозки” Нац. морской академии (Одесса)
- Николаенко Виктория, студент ОГЭУ (Одесса)
- Орлик А., канд. техн. наук, доцент каф. информационных систем в экономике ОГЭУ (Одесса)
- Петенко Ирина, доктор экон. наук, профессор, зав. каф. управления персоналом и экономики труда Гос. ун-та управления МОН Украины (Донецк)

- Погребная Татьяна, председатель правления ОАО “Одесский каравай” (Одесса)
- Погрищук Борис, канд. экон. наук, доцент каф. экономики предприятий и корпораций Ин-та экономики (Винница)
- Порошно Наталья, старш. преподаватель каф. эконом. теории и истории эконом. мысли Нац. ун-та им. И. И. Мечникова (Одесса)
- Похилюк Руслан, аспирант Ун-та потреб. кооперации Украины (Полтава)
- Ропотан Ирина, студент ОГЭУ (Одесса)
- Сафонов Владимир, аспирант каф. менеджмента ОГЭУ (Одесса)
- Тарасенко Алексей, директор департамента методологии регулирования рынка ценных бумаг Гос. комиссии по ценным бумагам и фондовому рынку (Харьков)
- Тейбаш Виолетта, студент ОГЭУ (Одесса)
- Уварова Юлия, студент ОГЭУ (Одесса)
- Филиппова Светлана, доктор эконом. наук, профессор, зав. каф. учета, анализа и аудита Нац. политехн. ун-та (Одесса)
- Харченко Людмила, студент ОГЭУ (Одесса)
- Черевко Евгений, старш. преподаватель каф. эконом. кибернетики ОГЭУ (Одесса)
- Чорбану Вероника, магистр каф. экономики и менеджмента Нац. академии связи им. А. С. Попова (Одесса)
- Чернодон Виктория, канд. экон. наук, преподаватель каф. экономики и корпораций Ин-та экономики (Винница)
- Чумаченко Ирина, студент ОГЭУ (Одесса)
- Шлыкова Елена, студент ОГЭУ (Одесса)
- Шуровская Алла, канд. эконом. наук, доцент каф. экономики и менеджмента Нац. академии связи им. А. С. Попова (Одесса)

СОДЕРЖАНИЕ

ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

В. О. Сафонов

Развитие потенциала компании путём совершенствования
системы дистрибуции 3

О. В. Орлик

Оцінка привабливості інвестиційних проектів засобами
MS EXCEL 13

В. І. Чорнодон

Економічні передумови галузевого розвитку 22

Б. В. Погріщук

Формування та розвиток зернопродуктового підкомплексу
Вінницької області 29

В. В. Ніколаєнко

Державний бюджет в умовах демократії 36

Л. В. Мажар

Податкова система та механізм її реалізації
у перехідній економіці 44

І. В. Петенко, Р. В. Бурега

Перспективи використання економічних інструментів
в управлінні природокористуванням 52

М. Г. Гонтар

Влияние технологического развития на
конкурентоспособность украинских предприятий 60

Ю. В. Уварова

Роль лизинговых компаний в развитии материально-
технической базы строительства 64

Т. М. Завора

Особливості бухгалтерського обліку в ОСББ
в період їх становлення в регіонах України 70

В. С. Куликова

Сучасне уявлення про поняття інфляції та її наслідків
для населення 81

В. П. Тейбаш Кредиторська заборгованість в системі управління фінансовими ресурсами сільськогосподарських підприємств	91
Є. В. Черевко, И. В. Чумаченко Экономическая модель Солоу для производственных функций с постоянной эластичностью замещения	97
Л. В. Харченко Взаємодія банків та страхових компаній	108
О. И. Горгула Фаст-фуд в большом городе	115
І. В. Ропотан Проблеми входження податкової системи України в податкову систему ЄС	127
В. В. Бобок Роль маркетинга в повышении стоимости нематериальных активов банка	134
В. П. Євсієнко Фінансова глобалізація: недоліки та переваги для банківської системи України	147
І. Г. Алфьорова Лізинг як альтернативний інструмент фінансування	156
Р. В. Похилюк Формування інвестиційного клімату України в умовах рецесії	163
О. О. Шликова Методичні підходи до розробки агрегованого індексу стійкості банківського сектору	170
Н. О. Басай Методичні підходи до розрахунку точки беззбитковості кредитних вкладень банку	177
Н. В. Порохно Особенности формирования кластеров в Украине	187
Г. М. Коцюрубенко Деякі аспекти розвитку медичного страхування в Україні ...	192

<i>И. А. Князева</i>	
Развитие системы кредитно-финансовых институтов Одесского региона	196
<i>Ю. П. Колбушкин</i>	
Формування фінансових стратегій у нафтогазовому комплексі в контексті світового досвіду стратегічного планування	202
<i>А. Ю. Кравчук</i>	
Особенности здійснення міжнародної торгово-посередницької діяльності в Україні	211
<i>О. О. Тарасенко</i>	
Джерела формування інвестиційних ресурсів інституційного інвестора	216
<i>Т. Н. Погребная, С. В. Филлипова, А. С. Балан</i>	
О проблемах внедрения ССП на отечественных предприятиях	230
<i>Е. В. Лешова</i>	
Оцінка ефективності існуючих стратегій розвитку підприємства з використанням коефіцієнта рангової кореляції Спірмена (на прикладі ВАТ “Одеський механічний завод”)	238
<i>А. Ю. Щуровская, В. Н. Чобану</i>	
Формирование системы адекватного прогнозирования развития инфокоммуникаций в условиях информационной экономики	244
<i>О. В. Артюх</i>	
Сучасний фінансовий облік — підстава реформування національного обліку	256
<i>Л. Л. Ніколаєва</i>	
Принципи ефективного розвитку судноплавних компаній в глобальному ринку морської торгівлі	268
НАШИ АВТОРЫ	275

Матеріали номера друкуються мовою оригіналу

Наукове видання

Видання збірника здійснено за рахунок авторів

За достовірність викладених фактів, цитат та інших відомостей відповідає автор

Підписано до друку _____
Папір офсетний. Друк офсетний.
Ол. друк. арк. 17.3

Віддруковано в друкарні ТОВ “Лерадрук”
67400, м. Роздільна Одеської обл.,
вул. Леніна, 44.